



**QUY TẮC HOẠT ĐỘNG
NU SKIN VIỆT NAM**



Quy Tác Hoạt Động

CHƯƠNG 1. TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA BẠN	10
1 TRỞ THÀNH MỘT NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	10
1.1 ĐĂNG KÝ ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	10
1.2 MỖI CÁ NHÂN MỘT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	10
1.3 YÊU CẦU ĐỘ TUỔI	10
1.4 NGƯỜI VỊ THÀNH NIÊN	10
1.5 CƯ TRÚ HỢP PHÁP (LEGAL RESIDENCY)	10
1.6 NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐÃ CHẤM DỨT HOẠT ĐỘNG (FORMER DISTRIBUTORS).....	11
1.7 VỢ/CHỒNG VÀ NGƯỜI CÙNG CHUNG SỐNG.....	11
1.8 CHẤP THUẬN HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA BẠN	11
1.9 MÃ SỐ THUẾ CÁ NHÂN.....	11
1.10 PHÁP NHÂN KINH DOANH	12
1.10A TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU VỚI NGƯỜI CÙNG GIA NHẬP.....	12
1.11 CHUYỂN ĐỔI THÀNH MỘT PHÁP NHÂN KINH DOANH.....	13
1.12 CÁC TÀI KHOẢN TẠM THỜI.....	13
2 THÔNG TIN CÁ NHÂN	13
2.1 THU THẬP THÔNG TIN CÁ NHÂN.....	13
2.2 ỦY QUYỀN SỬ DỤNG THÔNG TIN CÁ NHÂN CỦA BẠN.....	14
3 DUY TRÌ TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA BẠN.....	14
3.1 CẬP NHẬT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU VÀ ĐƠN ĐĂNG KÝ CÙNG GIA NHẬP (JOINT PARTICIPATION FORM) CỦA BẠN	14
3.2 BỔ SUNG MỘT NGƯỜI THAM GIA MỚI.....	15
3.3 BẮT ĐẦU MỘT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU DƯỚI MỘT NGƯỜI BẢO TRỢ MỚI 15	
3.4 MỖI CÁ NHÂN MỘT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	16
3.5 GIA NHẬP MẠNG LƯỚI CỦA NGƯỜI BẢO TRỢ MỚI VÀ SÁP NHẬP TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	16
4 CHUYỂN GIAO VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA BẠN.....	17
4.1 CHUYỂN GIAO CÁC TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	17
4.2 CHUYỂN GIAO SAU KHI CHẾT.....	17
4.3 LY HÔN.....	18
4.4 QUYỀN CHẤM DỨT	18
CHƯƠNG 2. TỔ CHỨC VÀ ĐIỀU HÀNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN.....	19
1 ĐẠO ĐỨC KINH DOANH	19

1.1	QUY TẮC ĐẠO ĐỨC KINH DOANH CỦA DSA	19
1.2	MỤC ĐÍCH KINH DOANH CỦA BẠN	19
1.3	QUY TẮC ĐẠO ĐỨC CHUNG	19
1.4	KHÔNG LÀM MẤT UY TÍN	20
1.5	QUẦY RỜI	20
1.6	KHÔNG LIÊN HỆ VỚI CÁC NHÀ CUNG CẤP HOẶC CÁC THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG TƯ VẤN KHOA HỌC	21
1.7	CHÓNG THAM NHỮNG	21
1.8	DUY TRÌ DANH TIẾNG CỦA CÔNG TY	21
1.9	XEM XÉT CÁC TÀI LIỆU LƯU TRỮ	21
2	NHÀ THẦU ĐỘC LẬP	22
2.1	CÁC NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU LÀ NHỮNG NHÀ THẦU ĐỘC LẬP	22
2.2	THUẾ	22
2.3	KHÔNG ỦY QUYỀN ĐỂ THỰC HIỆN HÀNH ĐỘNG ĐẠI DIỆN CHO CÔNG TY	22
2.4	NGĂN CẤM VIỆC CHỈ ĐỊNH LÀ NGƯỜI SỬ DỤNG LAO ĐỘNG	23
3	ĐẶT HÀNG SẢN PHẨM	23
3.1	ĐẶT HÀNG	23
3.2	CHUYỂN GIAO QUYỀN SỞ HỮU	23
3.3	TÍCH TRỮ SẢN PHẨM VÀ NGUYÊN TẮC 80%	23
3.4	PHƯƠNG THỨC ĐẶT HÀNG	24
3.5	CẤP KHOẢN GHI NỢ	24
3.6	THAY ĐỔI GIÁ	24
3.7	GỬI ĐƠN ĐẶT HÀNG DƯỚI TÊN CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU KHÁC	24
3.8	THANH TOÁN KHÔNG ĐỦ	24
3.9	SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG CỦA CÁ NHÂN KHÁC	24
3.10	CHƯƠNG TRÌNH TỰ ĐỘNG TÁI ĐẶT HÀNG	24
3.11	BÁN LẺ SẢN PHẨM	25
4	HOÀN TRẢ VÀ ĐỔI SẢN PHẨM	25
4.1	CHÍNH SÁCH HOÀN TRẢ SẢN PHẨM	25
4.2	CHÍNH SÁCH ĐỔI VỚI SẢN PHẨM KHÔNG ĐƯỢC NHẬN	27
4.3	CHI PHÍ VẬN CHUYỂN KHI HOÀN TRẢ HOẶC ĐỔI SẢN PHẨM	27
4.4	CHÍNH SÁCH ĐỔI VỚI SẢN PHẨM KHÔNG ĐƯỢC NHẬN	27
5	BÁN LẺ VÀ KHÁCH HÀNG HOÀN TRẢ SẢN PHẨM	28
5.1	BÁN LẺ	28
5.2	KHÔNG BÁN BUÔN SẢN PHẨM	28
5.3	CÁC BIÊN NHẬN BÁN LẺ	28
5.4	ĐẢM BẢO HOÀN LẠI TIỀN, KHÁCH HÀNG HOÀN TRẢ SẢN PHẨM, VÀ ĐỔI HÀNG CHO CÁC	

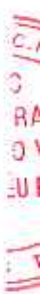
KHÁCH HÀNG MUA LẺ CỦA BẠN.....	29
6 KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG.....	29
6.1 KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG.....	29
6.2 CÁC TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ CỦA KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG.....	30
6.3 KHÔNG TRẢ THƯỜNG CHO HOẠT ĐỘNG BẢO TRỢ.....	30
6.4 KHÔNG ĐẢM BẢO VỀ THU NHẬP.....	30
6.5 LÂM SAI LỆCH KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG.....	30
6.6 CÁC KHOẢN TIỀN THƯỜNG.....	31
6.7 KHUYẾN NGHỊ VỀ VIỆC BÀN LẺ; XÁC NHẬN BÀN LẺ.....	31
6.7A NHẬN ĐƯỢC SỰ ĐỒNG Ý CỦA KHÁCH HÀNG MUA LẺ.....	32
6.8 THỜI GIAN.....	32
6.9 THU HỒI CÁC KHOẢN TIỀN THƯỜNG.....	32
6.10 ĐIỀU CHỈNH VIỆC THANH TOÁN.....	33
7 KHIẾU NẠI VỀ TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI SẢN PHẨM VÀ BỒI THƯỜNG.....	33
7.1 BỒI THƯỜNG.....	33
7.2 CÁC ĐIỀU KIỆN BỒI THƯỜNG.....	33
7.3 BỒI THƯỜNG BỒI CHÍNH BẠN.....	34
8 THUẾ TRỊ GIÁ GIA TĂNG.....	34
9 LIÊN KẾT CÁC TỔ CHỨC KHÁC VỚI CÔNG TY.....	34
CHƯƠNG 3. QUẢNG CÁO.....	35
1 SỬ DỤNG TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH VÀ CÁC THƯƠNG HIỆU.....	35
1.1 SỬ DỤNG TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH.....	35
1.2 SỬ DỤNG CÁC THƯƠNG HIỆU VÀ BẢN QUYỀN.....	35
2 CÁC TUYÊN BỐ VỀ SẢN PHẨM.....	35
2.1 NGUYÊN TẮC GIỚI HẠN CƠ BẢN.....	35
2.2 KHÔNG TUYÊN BỐ CÓ NỘI DUNG LIÊN QUAN ĐẾN Y KHOA.....	36
2.3 KHÔNG TUYÊN BỐ VỀ VIỆC ĐƯỢC FDA CHẤP THUẬN.....	36
2.4 HÌNH ẢNH TRƯỚC VÀ SAU.....	36
2.5 SỬA ĐỔI BAO BÌ SẢN PHẨM.....	36
3 CÁC TUYÊN BỐ VỀ THU NHẬP.....	36
3.1 KHÔNG ĐƯA RA TUYÊN BỐ VỀ THU NHẬP GÂY NHÂM LẤN.....	36
3.2 CÁC YÊU CẦU ĐỐI VỚI CÁC TUYÊN BỐ THUỘC MỨC SỐNG VÀ THU NHẬP.....	36
4 TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU.....	37
4.1 TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU	

GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU	37
4.2 XÁC NHẬN HẠN CHẾ BỞI CÔNG TY.....	38
4.3 THỎA THUẬN CẤP PHÉP CHO TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH	39
4.4 ĐĂNG KÝ TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU.....	39
4.5 ĐƯỢC BÁN BỞI NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU; MỤC ĐÍCH	39
4.6 (CÁC) NHÓM NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU (BRAND AFFILIATE ORGANIZATIONS)	39
5 PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG ĐẠI CHÚNG; QUY TẮC CHUNG VỀ QUẢNG CÁO.....	40
5.1 NGĂN CẢN TIẾP THỊ VÀ QUẢNG CÁO SỬ DỤNG PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG ĐẠI CHÚNG	40
5.2 PHÒNG VẤN THÔNG QUA PHƯƠNG TIỆN TRUYỀN THÔNG.....	40
5.3 QUẢNG CÁO QUA NIÊN GIÁM ĐIỆN THOẠI.....	40
5.4 PHÂN PHỐI CÁC TÀI LIỆU CÓ TÍNH CHẤT TIẾP THỊ VÀ QUẢNG BÀ.....	41
6 CHÍNH SÁCH VỀ CỬA HÀNG BÁN LẺ, TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI VÀ CƠ SỞ DỊCH VỤ	41
6.1 CỬA HÀNG BÁN LẺ.....	41
6.2 GIAN HÀNG TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI.....	41
6.3 CƠ SỞ DỊCH VỤ	41
6.4 QUYỀN QUYẾT ĐỊNH CUỐI CÙNG CỦA CÔNG TY	42
7 INTERNET	42
7.1 SỬ DỤNG INTERNET TRONG KINH DOANH PHÂN PHỐI.....	42
7.2 NHỮNG HOẠT ĐỘNG TRÊN INTERNET ĐƯỢC PHÉP.....	42
7.3 TRANG MẠNG TIẾP THỊ TRỰC TUYẾN CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU.....	44
7.4 CÁC HẠN CHẾ BỔ SUNG VỀ VIỆC SỬ DỤNG INTERNET	46
7.5 VIDEO VÀ ÂM THANH SỬ DỤNG TRÊN INTERNET	47
7.6 BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN	47
7.7 THƯ RÁC (SPAM).....	47
8 CÁC DỊCH VỤ CHỈ DẪN PHÁT TRIỂN KINH DOANH; MIỄN PHÍ THUYẾT TRÌNH	48
8.1 CÁC DỊCH VỤ CHỈ DẪN PHÁT TRIỂN KINH DOANH	48
8.2 MIỄN PHÍ THUYẾT TRÌNH; CUỘC HỌP.....	48
9 KHÔNG THỰC HIỆN GHI ÂM THU HÌNH CÁC SỰ KIỆN HOẶC NHÂN VIÊN CỦA CÔNG TY	48
CHƯƠNG 4. VAI TRÒ BẢO TRỢ.....	49

1	TRỞ THÀNH NGƯỜI BẢO TRỢ.....	49
1.1	CÁC YÊU CẦU.....	49
1.2	ĐẠT VỊ TRÍ CỦA CÁC NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU MỚI.....	49
1.3	ĐÀO TẠO CƠ BẢN.....	49
1.4	CHỈ DẪN CỦA CÔNG TY.....	49
2	CÁC TRÁCH NHIỆM CỦA MỘT NGƯỜI BẢO TRỢ.....	49
2.1	ĐÀO TẠO HỆ THỐNG.....	49
2.2	CHUYÊN TUYẾN BẢO TRỢ (LINE SWITCHING).....	50
2.3	KHÔNG YÊU CẦU MUA SẢN PHẨM HOẶC TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH.....	51
2.4	THÔNG TIN CHÍNH XÁC VỀ CÁC BIỂU MẪU CỦA CÔNG TY.....	51
2.5	SỰ LIÊN LẠC GIỮA HỆ THỐNG CỦA BẠN VỚI CÔNG TY.....	51
3	HẠN CHẾ HOẠT ĐỘNG TẠI QUỐC GIA CHƯA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG.....	51
3.1	HẠN CHẾ HOẠT ĐỘNG TẠI QUỐC GIA CHƯA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG.....	51
3.2	CÁC CUỘC HỘI HỢP VỚI NHỮNG NGƯỜI THAM DỰ ĐẾN TỪ MỘT QUỐC GIA CHƯA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG.....	52
3.3	TUYỆT ĐỐI CAM HOẠT ĐỘNG TIẾP THỊ - THĂM DÒ TẠI CÁC QUỐC GIA CHƯA MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG.....	52
3.4	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC.....	53
	CHƯƠNG 5. CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ.....	54
1	QUYỀN SỞ HỮU MẠNG LƯỚI (OWNERSHIP OF NETWORK).....	54
2	CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ.....	54
2.1	KHÔNG LỜI KÉO.....	54
2.2	CHỈ PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN.....	55
2.3	THÔNG TIN BẢO MẬT (CONFIDENTIAL INFORMATION).....	56
2.4	BẢO MẬT THÔNG TIN TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	57
2.5	KHÔNG LÀM MẤT UY TÍN (NON-DISPARAGEMENT).....	57
2.6	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC.....	58
2.7	KHẢ NĂNG THỰC THI.....	58
	CHƯƠNG 6. THỰC THI HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	59
1	HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	59
2	CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA NHỮNG NGƯỜI THAM GIA TRONG MỘT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	59
3	CÁC QUY TRÌNH ĐIỀU TRA, KỶ LUẬT VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	59
3.1	BÁO CÁO VỀ CÁC CÁO BUỘC VI PHẠM (ALLEGED VIOLATIONS).....	59

3.2	THỜI HẠN CHO CÁC BÁO CÁO VI PHẠM.....	60
3.3	ĐAM BÁO CÔNG BẰNG CÁC QUYỀN RIÊNG TƯ	60
3.4	QUY TRÌNH ĐIỀU TRA, KỶ LUẬT VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	60
3.5	ỦY BAN XEM XÉT KHÁNG CÁO ("AC") CỦA NU SKIN VIỆT NAM	61
3.6	BIỆN PHÁP ÁP DỤNG CỦA CÔNG TY ĐỐI VỚI HÀNH VI VI PHẠM HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	62
3.7	BIỆN PHÁP KHẨN CẤP	63
3.8	CÁC BIỆN PHÁP KHÁC PHỤC	63
3.9	CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA BẠN.....	63
CHƯƠNG 7. TRỌNG TÀI.....		65
1	TÓ TỤNG TRỌNG TÀI LÀ GÌ?.....	65
2	GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP	65
3	ĐỊNH NGHĨA MỘT TRANH CHẤP	65
4	HÒA GIẢI.....	66
5	YÊU CẦU CHO TÓ TỤNG TRỌNG TÀI	66
6	THỦ TỤC TÓ TỤNG TRỌNG TÀI.....	66
6.1	QUY TÁC TRỌNG TÀI; ĐỊA ĐIỂM TRỌNG TÀI	66
6.2	ĐIỀU TRA.....	67
6.3	NGÀY DIỄN RA PHIÊN XỬ TRỌNG TÀI.....	67
6.4	NGÔN NGỮ.....	67
6.5	KHÔNG KHIẾU KIỆN TẠP THỂ.....	67
6.6	THÀNH PHẦN THAM DỰ ĐƯỢC PHÉP	67
6.7	LỆ PHÍ VÀ CÁC CHI PHÍ CHO TRỌNG TÀI VIÊN	67
6.8	PHÁN QUYẾT	67
6.9	BẢO MẬT.....	68
6.10	THI HÀNH PHÁN QUYẾT, BIỆN PHÁP THAY THÉ BẮT BUỘC	68
6.11	TIẾP TỤC CÓ HIỆU LỰC.....	68
7	KHIẾU NẠI CỦA BÊN THỨ BA.....	69
CHƯƠNG 8. ĐIỀU KHOẢN CHUNG		70
1	ĐIỀU KHOẢN CHUNG	70
1.1	THAY ĐỔI HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU.....	70
1.2	BỎ QUA HÀNH VI VI PHẠM	70
1.3	HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU HOÀN CHỈNH.....	70
1.4	HIỆU LỰC TỪNG PHẦN	71
1.5	LUẬT ĐIỀU CHỈNH / THẨM QUYỀN GIẢI QUYẾT	71

1.6	THÔNG BÁO	71
1.7	KẾ THỪA VÀ KHIẾU NẠI	71
1.8	TIÊU ĐỀ	72
1.9	DẪN CHIẾU	72
1.10	SỐ TỪ VÀ TỪ CHỈ GIỚI TÍNH.....	72
PHỤ LỤC A – BẢNG CHÚ GIẢI CÁC THUẬT NGỮ.....		73
	<i>Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam.....</i>	<i>73</i>
	<i>Tài Liệu Quảng Cáo (Advertising Material)</i>	<i>73</i>
	<i>Quốc Gia Được Phép (Authorized Country)</i>	<i>73</i>
	<i>Lợi Ích Được Nhận (Beneficial Interest)</i>	<i>73</i>
	<i>Các Khoản Tiền Thưởng (Bonuses).....</i>	<i>74</i>
	<i>Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate)</i>	<i>74</i>
	<i>Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Account)</i>	<i>74</i>
	<i>Các (Nhóm) Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Organization)</i>	<i>74</i>
	<i>Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative).....</i>	<i>74</i>
	<i>Hoạt Động Kinh Doanh (Business Activity)</i>	<i>75</i>
	<i>Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh (Business Development Activity).....</i>	<i>75</i>
	<i>Pháp Nhân Kinh Doanh (Business Entity)</i>	<i>75</i>
	<i>Bộ Tài Liệu Kinh Doanh (Business Portfolio)</i>	<i>75</i>
	<i>Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh (Business Support Materials).....</i>	<i>76</i>
	<i>Người Cùng Chung Sống (Co-habitant)</i>	<i>76</i>
	<i>Giá Trị Doanh Thu Tính Hoa Hồng (Commission Sales Value - CSV)</i>	<i>76</i>
	<i>Công Ty hay Nu Skin Việt Nam.....</i>	<i>76</i>
	<i>Tài Liệu Kinh Doanh Được Công Ty Chấp Thuận (Company Approved Business Support Materials)</i>	<i>76</i>
	<i>Thông Tin Bảo Mật (Confidential Information).....</i>	<i>76</i>
	<i>Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ (CRC)</i>	<i>77</i>
	<i>Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp (Direct Sales Company)</i>	<i>77</i>
	<i>Tranh Chấp (Dispute).....</i>	<i>77</i>
	<i>Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Director Internet Marketing Site)</i>	<i>77</i>
	<i>Nhóm Kinh Doanh (Group).....</i>	<i>77</i>
	<i>Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến (Internet Marketing Site)</i>	<i>77</i>
	<i>Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (Joint Participation Form)</i>	<i>78</i>
	<i>Thỏa Thuận Cấp Phép (License Agreement)</i>	<i>78</i>
	<i>Giá Thành Viên (Member Price).....</i>	<i>78</i>
	<i>Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Multi-Level Sale Agreement)</i>	<i>78</i>
	<i>Mạng Lưới (Network).....</i>	<i>78</i>
	<i>Quốc Gia Không Cư Trú (Non-Resident Country).....</i>	<i>78</i>



Người Tham Gia (Participant)	79
Chủ Thể (Person).....	79
Tài Liệu Quảng Cáo Cá Nhân (Personalized Advertising Materials).....	79
Quy Tắc Hoạt Động (Policies and Procedures).....	79
Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer).....	79
Các Sản Phẩm (Products).....	79
Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (Qualifying Brand Representative)	79
Kế Hoạch Trả Thưởng (Sales Compensation Plan).....	79
Giá Trị Doanh Số (Sales Volume)	80
Người Bảo Trợ (Sponsor).....	80
Hệ Thống (Team).....	80
Quốc Gia Không Mở Cửa (Unopened Country)	80
URL.....	80
PHỤ LỤC B - QUY TẮC ÁP DỤNG ĐỐI VỚI TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU	81
1 TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU	81
1.1 TUÂN THỦ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VÀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG	81
1.2 XÁC NHẬN NHÀ XUẤT BẢN	81
1.3 SỬ DỤNG CÁC NỘI DUNG DO CÔNG TY PHÁT HÀNH	82
2 KHÔNG BÁN TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU.....	82
2.1 YÊU CẦU ĐĂNG KÝ TRƯỚC KHI PHÂN PHỐI.....	82
2.2 TRỌNG TÂM CHÍNH LÀ BÁN CÁC SẢN PHẨM	82
2.3 KHÔNG LÀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI ĐƯỢC YÊU CẦU.....	82
2.4 CHÍNH SÁCH HOÀN TRẢ	83
2.5 DANH SÁCH CÔNG BỐ (DISCLOSURE STATEMENT)	83
2.6 THÔNG BÁO (STATEMENT)	83
2.7 TUÂN THỦ PHÁP LUẬT.....	84
2.8 KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH	84
2.9 KHÔNG TIẾN HÀNH BÁN TẠI CÁC SỰ KIỆN CỦA CÔNG TY.....	84
2.10 KHÔNG CÓ DỊCH VỤ HỖ TRỢ KINH DOANH.....	84
2.11 CÁC QUYÊN ĐƯỢC CÔNG TY GIỮ LẠI; CÁC ĐIỀU KHOẢN HẠN CHẾ.....	84
2.12 LƯU TRỮ TÀI LIỆU.....	85
3 ĐĂNG KÝ TÀI LIỆU HỖ TRỢ KINH DOANH CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐẠT DANH HIỆU GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU	86
3.1 ĐỀ TRÌNH ĐƠN ĐĂNG KÝ.....	86

3.2	BỔ SUNG TÀI LIỆU; QUYỀN XEM XÉT; SỬA ĐỔI	86
3.3	PHÍ ĐĂNG KÝ	87
3.4	THÔNG BÁO ĐĂNG KÝ (NOTICE OF REGISTRATION)	87
3.5	GIA HẠN VIỆC ĐĂNG KÝ; THU HỒI	88
PHỤ LỤC C – ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN BÁN HÀNG		89
PHỤ LỤC D – QUY TRÌNH, THỦ TỤC		90
I. QUY TRÌNH, THỦ TỤC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU		90
II. QUY TRÌNH, THỦ TỤC ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ CẤP THẺ THÀNH VIÊN		92
III. QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN, GIAO NHẬN HÀNG		95
IV. QUY TRÌNH BẢO HÀNH/ĐỔI SẢN PHẨM DO LỖI CỦA NHÀ SẢN XUẤT		98
1.	CHÍNH SÁCH BẢO HÀNH/ĐỔI SẢN PHẨM DO LỖI CỦA NHÀ SẢN XUẤT	98
2.	QUY TRÌNH, THỦ TỤC	98
V. QUY TRÌNH TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA VÀ TRẢ LẠI TIỀN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP		99
VI. QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT GÓP Ý, THẮC MẮC, KHIẾU NẠI CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU		100
1.	CÁC KÊNH TIẾP NHẬN GÓP Ý, THẮC MẮC, KHIẾU NẠI CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ..	100
2.	QUY TRÌNH THỰC HIỆN	100
VII. QUY TRÌNH CHẤM DỨT, THANH LÝ HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU		101
1.	YÊU CẦU CHẤM DỨT TỪ NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	102
2.	YÊU CẦU CHẤM DỨT TỪ CÔNG TY	102



Chương 1. Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu Của Bạn

1 Trở Thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu

1.1 Đăng Ký để Trở Thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Bạn có thể đăng ký để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng cách hoàn tất các bước sau:

- (a) Điền đầy đủ và ký tên vào Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và
- (b) Gửi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu cùng các giấy tờ được yêu cầu tới Công Ty.

Bạn không cần phải mua bất kỳ Sản Phẩm hoặc tài liệu nào để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

1.2 Mỗi Cá Nhân một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Mỗi cá nhân chỉ có thể nộp cho Công Ty một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và đăng ký một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Nếu cá nhân đó có nguyện vọng cho vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống cùng gia nhập trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thì vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống có thể được ghi nhận ngay trên Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Ngoại trừ trường hợp bổ sung vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống, nếu có nhiều Cá Nhân cùng muốn tham gia vào một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thì các Cá Nhân này phải đăng ký dưới vai trò Người Cùng Gia Nhập trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó như quy định tại Mục 1.10A của Chương 1.

1.3 Yêu Cầu Độ Tuổi

Để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Vj Thành Niên

(Không Áp Dụng tại Việt Nam)

1.5 Cư Trú Hợp Pháp (Legal Residency)

Bạn phải đăng Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và duy trì Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại quốc gia hoặc thị trường nơi là công dân và 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Công Ty có thể tuyên bố Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

44
37
H
S
E
T
3.
H.C.
CUC
+ TR
BAO
+ TIÊU
ÔNG

q

của Bạn vô hiệu ngay từ đầu. Bạn chỉ có thể đăng ký trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại Việt Nam của Bạn (và quốc gia đó cũng phải là một Quốc Gia Được Phép). Bạn chỉ có thể đăng ký trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại Việt Nam (Quốc Qua Được Phép).

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 (ví dụ cán bộ công chức) thì sẽ không được nộp Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại Việt Nam.

1.6 Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đã Chấm Dứt Hoạt Động (Former Distributors)

Nếu Bạn đã từng là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công Ty thì Bạn chỉ có thể đăng ký để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới dưới Người Bảo Trợ ban đầu của Bạn. Bạn chỉ được phép đăng ký gia nhập dưới một Người Bảo Trợ mới khi đáp ứng các điều kiện quy định tại Mục 3.3 của Chương 1.

1.7 Vợ/Chồng và Người Cùng Chung Sống

Nếu vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống của một Nhà Liên Kết Thương Hiệu muốn trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đó cần được đăng ký bổ sung vào Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã được xác lập bởi Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó. Nếu vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống của một người đã từng là Nhà Liên Kết Thương Hiệu muốn trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thì người vợ/chồng hoặc Người Cùng Chung Sống đó phải đăng ký để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu dưới Người Bảo Trợ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu trước đây, trừ khi khoảng thời gian tạm ngưng Hoạt Động Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu trước đây đã kết thúc theo quy định tại Mục 3.3 của Chương 1.

1.8 Chấp Thuận Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn

Công Ty có toàn quyền quyết định từ chối bất cứ đơn đăng ký Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào. Bạn trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu được công nhận sau khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn được Công Ty tiếp nhận và ký. Trong trường hợp Công Ty nhận được nhiều Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu từ cùng một người đăng ký thì Nu Skin Việt Nam chỉ chấp nhận bản Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được tiếp nhận đầu tiên và căn cứ vào đó để xác định Người Bảo Trợ tương ứng.

1.9 Mã Số Thuế Cá Nhân

Bạn cần phải cung cấp mã số thuế của Bạn (Mã Số Thuế Thu Nhập Cá Nhân) cho Công Ty trước khi được phép nhận Các Khoản Tiền Thưởng, 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Bạn. Công Ty có thể giữ lại đơn đặt hàng hoặc Tiền Thương 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 tại Việt Nam)

1.10A Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Chính với từng Người Cùng Gia Nhập, được ghi nhận trong cùng một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Ngoài ra, các yêu cầu sau đây được áp dụng đối với một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu có người cùng gia nhập:

- (a) Mỗi Người Cùng Gia Nhập phải là công dân và đáp ứng đầy đủ điều kiện để thực hiện hoạt động kinh doanh tại quốc gia hoặc thị trường mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính đã đăng ký trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình, và phải có thể cung cấp được bằng chứng đối với việc này. Mỗi Người Cùng Gia Nhập phải nhận thức rằng việc đơn thuần được ghi nhận như Người Cùng Gia Nhập trong một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn không đảm bảo bất kỳ quyền pháp lý cần thiết nào cho Người Cùng Gia Nhập đó thực hiện hoạt động kinh doanh;
- (b) Mỗi Người Cùng Gia Nhập chỉ được phép gia nhập/sở hữu một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu vào cùng một thời điểm;
- (c) Người Cùng Gia Nhập có trách nhiệm tuân thủ quy định của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Quy Tắc Hoạt Động và pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp như Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính;
- (d) Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính là cá nhân duy nhất có quyền, đại diện cho (các) Người Cùng Gia Nhập trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thực hiện bất kỳ hoạt động nào có liên quan tới Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu (bao gồm việc thực hiện bất kỳ thỏa thuận nào) hoặc bất kỳ vấn đề nào khác trong mối quan hệ với Công Ty, và Công Ty được quyền dựa vào sự cho phép và yêu cầu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính để giải quyết các vấn đề thuộc về Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu (bao gồm cả việc trả Các Khoản Tiền Thương) hoặc bất kỳ vấn đề nào khác trong mối quan hệ giữa Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công ty.
- (e) Mỗi Người Cùng Gia Nhập cùng chịu trách nhiệm pháp lý đối với các hành vi và thiếu sót của các thành viên còn lại của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và Công Ty có thể áp dụng biện pháp xử lý Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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

(f) Tất cả Các Khoản Tiền Thưởng và các lợi ích khác được phát sinh từ hoặc có thể được tính cho Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu (bao gồm cả sự nỗ lực của Người Cùng Gia Nhập) sẽ được chi trả hoặc thanh toán trực tiếp cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 tại Việt Nam)

1.12 Các Tài Khoản Tạm Thời

(Không Áp Dụng tại Việt Nam)

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 Liên Kết Thương Hiệu. Công Ty tôn trọng quyền riêng tư của Bạn và cam kết bảo vệ quyền riêng tư của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Công Ty thu thập thông tin từ Bạn và lưu giữ các thông tin cá nhân nhất định của Bạn nhằm mục đích mang đến cho Bạn sự hỗ trợ, các lợi ích khi trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và để liên lạc và thông tin cho Bạn về (i) các Sản Phẩm và các chương trình khuyến mại hiện có, (ii) Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu và các Hệ Thống 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 Việt Nam. 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 Việt Nam.

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 (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 tín cá nhân tại địa chỉ được nêu dưới đây:

Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 2, 280 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, TP.HCM

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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Hệ Thống 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 Liên Kết Thương Hiệu, cho (i) công ty mẹ hoặc các công ty thành viên của Nu Skin Việt Nam, (ii) những Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 pháp luật sở tại. 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 Liên Kết Thương Hiệu tuyển trên của Bạn.
- (b) Sử dụng thông tin cá nhân của Bạn cho việc công nhận Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty như được ủy quyền trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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.

3 Duy Trì Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn

3.1 Cập nhật Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (Joint Participation Form) của Bạn

- (a) Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Bạn có trách nhiệm đảm bảo các thông tin có trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc tuyên bố một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập của Bạn, tài khoản của Bạn có thể bị tạm ngừng hoặc Bạn có thể bị áp dụng các hình thức kỷ luật khác, bao gồm cả việc chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

- (b) Bạn cần nộp một bản Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn. Bất kỳ Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được sửa đổi/bổ sung nào cũng phải có chữ ký của Bạn. Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được sửa đổi/bổ sung của một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu có người cùng gia nhập phải được ký bởi Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính. Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập được sửa đổi/bổ sung phải được ký bởi tất cả những Người Tham Gia trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn, ngoại trừ trường hợp Cá Nhân này đã đăng ký và được Công ty chấp thuận để trở thành một Người Cùng Gia Nhập trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn. Công Ty có toàn quyền quyết định việc chấp thuận hay không chấp thuận việc đăng ký trở thành Người Cùng Gia Nhập. Trong trường hợp Công ty không chấp thuận Đơn Đăng Ký Người Cùng Gia nhập thì Cá Nhân đó không thể tham gia vào Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn.

3.3 Bắt Đầu một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu dưới một Người Bảo Trợ Mới

Nếu Bạn đã từng là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Bạn chỉ có thể tạo lập một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới dưới một Người Bảo Trợ mới nếu Bạn không tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào (dù với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn hay Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Cá Nhân khác) trong khoảng thời gian ngưng 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 Đại Diện Thương Hiệu hoặc cao hơn	12 tháng
Chỉ là Nhà Liên Kết Thương Hiệu	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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu được xác lập lần thứ hai có thể bị thu hồi lại và Công Ty có thể áp dụng các biện pháp khắc phục khác như được liệt kê tại Chương 6. Để bảo vệ quyền lợi của người bảo trợ,

Công Ty có thể chuyển Hệ Thống của Bạn trở lại Người Bảo Trợ ban đầu hoặc người bảo trợ còn hoạt động của người đó.

3.4 Mỗi Cá Nhân một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Bạn không được phép có Lợi Ích Nhận Được từ nhiều hơn một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, ngoại trừ trường hợp việc kết hôn của hai Nhà Liên Kết Thương Hiệu mà mỗi người đã có một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu trước khi kết hôn. Quy định pháp luật Việt Nam không cho phép một cá nhân được duy trì nhiều hơn một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, do vậy vi phạm Mục 3.4 này có thể dẫn đến hệ quả chấm dứt tất cả các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn với Công Ty.

3.5 Gia Nhập Mạng Lưới Của Người Bảo Trợ Mới và Sáp Nhập Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

- (a) Trong một vài trường hợp, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có mong muốn hình thành một quan hệ hợp tác giữa các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, sáp nhập các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, hoặc gia nhập mạng lưới của Người Bảo Trợ mới. Ngoại trừ trường hợp được quy định tại Mục 3.5, Công Ty không cho phép hình thành bất kỳ quan hệ hợp tác nào giữa các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, sáp nhập các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, hoặc gia nhập mạng lưới của Người Bảo Trợ mới bởi một Nhà Liên Kết Thương Hiệu đang tham gia vào bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào.
- (b) **Gia Nhập Mạng Lưới Của Người Bảo Trợ Mới.** Ngoại trừ các trường hợp được toàn quyền chấp thuận bởi Công Ty trong phạm vi pháp luật cho phép, Bạn chỉ được phép gia nhập mạng lưới của Người Bảo Trợ mới sau khi (i) Bạn đã chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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) đệ trình tới Công Ty Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu đối với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu dưới Người Bảo Trợ mới mà bạn mong muốn gia nhập mạng lưới sau thời gian ngừng hoạt động như quy định tại mục (i). 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu.** Công Ty có toàn quyền xem xét trong phạm vi pháp luật cho phép việc sáp nhập các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong các trường hợp được giới hạn sau đây: sáp nhập theo chiều dọc với (i) Người Bảo Trợ tuyến trên gần nhất của Bạn, hoặc (ii) sáp nhập với Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyến dưới trực tiếp của Bạn.
- (d) **Việc Xem Xét của Công Ty và Các Yêu Cầu Bổ Sung.** Trong bất kỳ trường hợp nào liên quan đến việc hình thành một quan hệ hợp tác chuyển giao, sáp nhập Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc gia nhập mạng lưới Người Bảo Trợ mới,

Công Ty sẽ toàn quyền quyết định trong phạm vi pháp luật cho phép về việc liệu có chấp thuận hay không. 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 tuyến trên. Công Ty không ghi nhận và chấp thuận cho bất kỳ việc hình thành một quan hệ hợp tác giữa các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, việc sáp nhập các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, hoặc việc gia nhập mạng lưới của Người Bảo Trợ mới 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.

- (e) Bên cạnh các quy định nêu trên, các Nhà Liên Kết Thương Hiệu có liên quan đến việc sáp nhập Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc gia nhập mạng lưới Người Bảo Trợ mới cần phải thực hiện 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn

4.1 Chuyển Giao các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Bạn không được phép chuyển giao Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình hoặc bất kỳ quyền tương ứng nào trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó, trừ khi được Công ty chấp thuận bằng văn bản. 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu vì lợi ích của một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ bị chấm dứt khi có sự chuyển giao Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu có liên quan đến việc chuyển giao Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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

Trường hợp là các cá nhân. Nếu Bạn là một cá nhân, sau khi Bạn qua đời, Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 chỉ được Công Ty công nhận khi nhận được phán quyết của tòa hoặc văn bản pháp lý hợp pháp tuyên bố về việc chuyển giao cho người nhận chuyển giao đạt yêu cầu. Công Ty khuyến khích Bạn chuẩn bị và thực hiện việc chuyển giao Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình với sự tư vấn của một

luật sư chuyên về lĩnh vực tài sản.

4.3 Ly Hôn

Trong trường hợp ly hôn, Công Ty sẽ không quyết định việc phân chia và cũng không thực hiện việc phân chia Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc Hệ Thống. Về cơ bản, Công Ty sẽ không phân chia Các Khoản Tiền Thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác. Tuy nhiên, Công Ty có thể, trong một số trường hợp cụ thể, phân chia Các Khoản Tiền Thưởng trên một nguyên tắc đơn giản, dựa trên tỷ lệ được ấn định theo phán quyết của tòa hoặc theo văn bản đồng ý của cả hai bên. **NEU CÔNG TY ĐỒNG Ý CHIA CÁC KHOẢN TIỀN THƯỞNG TRÊN NGUYÊN TẮC ĐƠN GIẢN DỰA TRÊN TỶ LỆ ĐƯỢC ÁN ĐỊNH, THÌ CÁC BÊN THUỘC TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU 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 TỒN, KỂ 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 THIẾU SÓT 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu hàng tháng cho dịch vụ phân chia các khoản Tiền Thưởng.

4.4 Quyền Chấm Dứt

Bạn có thể chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu khác trong hoạt động kinh doanh để xây dựng mạng lưới bán hàng của mình. Tuy nhiên, việc tuyển dụng các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác không phải là mục tiêu chủ yếu của Bạn, mà chỉ 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 của Bạn.

1.3 Quy Tắc Đạo Đức Chung

Bạn cần tổ chức và điều hành Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn một cách có đạo đức, chuyên nghiệp và lịch sự. Bên cạnh những vấn đề khác, điều này có nghĩa như sau:

- (a) Xuất trình Thẻ Thành Viên do Nu Skin Việt Nam cấp trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị Sản Phẩm Nu Skin;
- (b) Cung cấp thông tin trung thực và đầy đủ các thông tin về Nu Skin Việt Nam và Sản Phẩm Nu Skin, Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động và các quy định cần thiết khác do Nu Skin Việt Nam xây dựng và công bố theo quy định pháp luật Việt Nam;
- (c) Tuân thủ các điều khoản của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động và các quy định cần thiết khác do Nu Skin Việt Nam xây dựng và công bố theo quy định pháp luật Việt Nam;
- (d) Tuân thủ đầy đủ các trách nhiệm được quy định bởi pháp luật Việt Nam;
- (e) Không thực hiện các hành vi sau đây:
 - (i) Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu;

- (ii) Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính năng, công dụng của Sản Phẩm Nu Skin và hoạt động của Nu Skin Việt Nam;
- (iii) Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được Nu Skin Việt Nam ủy quyền bằng văn bản;
- (iv) Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của Nu Skin Việt Nam;
- (v) Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới của Nu Skin Việt Nam hoặc mua Sản Phẩm Nu Skin;
- (vi) Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi Nu Skin Việt Nam chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

(f) Trường hợp không tuân thủ các quy định được nêu từ khoản (a) đến khoản (e) trên đây và việc không tuân thủ đó gây thiệt hại cho Khách Hàng và/hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác, Bạn có trách nhiệm bồi thường thiệt hại đã gây ra theo quy định 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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, có thể là 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu, Bạn cho phép Công Ty được quyền xem xét bất kỳ tài liệu lưu trữ nào có liên quan đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn nhằm mục đích kiểm tra liệu Bạn đã thực hiện Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình theo đúng Quy Tắc Hoạt Động và quy định pháp luật áp dụng tại Việt Nam. Công Ty có thể yêu cầu xem xét và kiểm tra các tài liệu liên quan đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu;
- Thanh toán các chi phí hoặc tiền phát 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 chi phí đi lại, giải trí, văn phòng, văn thư, pháp lý, trang thiết bị, kế toán và các chi phí khác 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

Đối với thu nhập của bạn từ Các Khoản Tiền Thưởng và các lợi ích kinh tế khác do Công Ty chi trả theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Kế Hoạch Trả Thưởng, Công Ty sẽ khấu trừ thuế thu nhập cá nhân phát sinh của Bạn để nộp ngân sách nhà nước theo quy định pháp luật Việt Nam. Bạn có trách nhiệm chi trả các khoản thuế khác và tự mình thực hiện quyết toán thuế phát sinh từ hoạt động kinh doanh của mình theo quy định pháp luật Việt Nam. 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, 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;
- 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; hoặc
- Các hành vi khác thể hiện sự đại diện cho Công ty.

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. Nu Skin Việt Nam bảo lưu quyền tiếp nhận, chấp thuận và xử lý đơn hàng của bạn tùy vào quyết định của Công ty tại mọi thời điểm. Trường hợp Nu Skin Việt Nam từ chối đặt hàng của bạn, số tiền bạn đã thanh toán cho Nu Skin Việt Nam sẽ được hoàn lại cho bạn.

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 (trong trường hợp Bạn yêu cầu Công ty giao hàng) hoặc được tiếp nhận (trong trường hợp Bạn tới Công ty để nhận hàng).

3.3 Tích Trữ Sản Phẩm và Nguyên Tắc 80%

Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Bạn không bị yêu cầu phải Tích 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. Trước khi đặt một đơn hàng, Bạn được khuyến nghị nên bán hoặc tiêu dùng ít nhất 80% trên tổng số lượng Sản Phẩm được mua 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 Liên Kết Thương Hiệu thanh toán dư, đổi lại các Sản Phẩm, hoặc các trường hợp khác khi một đơn hàng không được ghi đầy đủ. Khoản ghi nợ có thể được sử dụng để mua Sản Phẩm từ Công Ty. Doanh số phát sinh từ việc mua Sản Phẩm sử dụng khoản ghi nợ được công nhận để tính hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế theo quy định của Kế Hoạch Trả Thưởng.

3.6 Thay Đổi Giá

Công Ty có quyền thay đổi giá của Sản Phẩm tùy từng thời điểm. Sau khi thông báo với 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 Liên Kết Thương Hiệu khác

Bạn không được phép gửi các đơn đặt hàng dưới tên của một Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác nếu không có văn bản đồng ý cho phép trước của Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

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 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 tại Việt Nam)

3.11 Bán Lẻ Sản Phẩm

- (a) Bạn chỉ được bán lẻ Sản Phẩm tại Việt Nam của Bạn. Các Sản Phẩm mà Bạn bán lại phải được mua từ Công Ty tại Việt Nam của Bạn, và Bạn không được bán lại các Sản Phẩm tại Việt Nam của Bạn nếu các Sản Phẩm đó được Bạn mua tại một Quốc Gia Không Cư Trú, nhằm mục đích tuân thủ các yêu cầu của quốc gia sở tại về đăng ký Sản Phẩm và các quy định khác.
- (b) 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

Bạn có thể lựa chọn một trong cách thức sau đây để trả lại Sản Phẩm được mua từ Nu Skin Việt Nam, cụ thể:

(i) Trả lại sản phẩm theo quy định pháp luật Việt Nam

Theo yêu cầu của Bạn, Nu Skin Việt Nam sẽ mua lại các Sản Phẩm mà Bạn đã mua từ Nu Skin Việt Nam, bao gồm cả trường hợp Sản Phẩm được mua theo chương trình khuyến mại, nếu các điều kiện sau đây được thỏa mãn:

- Yêu cầu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu về việc mua lại Sản Phẩm phải được thực hiện trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày Nhà Liên Kết Thương Hiệu nhận hàng;
- Sản Phẩm được hoàn trả vẫn còn nguyên bao bì, tem, nhãn vào thời điểm hoàn trả; và
- Kèm theo hóa đơn mua số Sản Phẩm được yêu cầu trả lại.

(ii) Trả lại Sản Phẩm theo chính sách của Nu Skin Việt Nam

Ngoài quyền trả lại Sản Phẩm theo quy định pháp luật Việt Nam, Bạn có thể trả lại Sản Phẩm theo chính sách hoàn tiền mở rộng của Nu Skin Việt Nam.

Theo yêu cầu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Nu Skin Việt Nam sẽ mua lại các Sản Phẩm đã mua từ Nu Skin Việt Nam, nếu các điều kiện sau đây được thỏa mãn:

- Yêu cầu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu về việc mua lại Sản Phẩm phải được thực hiện trong vòng 12 (mười hai) tháng kể từ ngày đặt hàng;
- Sản Phẩm được hoàn trả vẫn còn nguyên bao bì, tem nhãn vào thời điểm

hoàn trả; và

- Kèm theo hóa đơn mua số Sản Phẩm được yêu cầu trả lại.

Trong trường hợp hoàn trả lại Sản Phẩm phù hợp với các quy định nêu trên, Nu Skin Việt Nam 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 cho Nu Skin Việt Nam để nhận được số hàng hóa bị hoàn trả.

Theo quy định pháp luật Việt Nam, Nu Skin Việt Nam có quyền khấu trừ Các Khoản Tiền Thưởng đã trả cho Bạn khi Bạn hoặc các tuyến dưới của Bạn hoàn trả Sản Phẩm theo chính sách hoàn trả của Nu Skin Việt Nam.

Bạn chỉ có thể hoàn trả lại các Sản Phẩm 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 mua lại Sản Phẩm khi chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ được thực hiện bằng phương thức chuyển khoản qua ngân hàng, hoặc bằng phương thức khác mà Công Ty và Bạn cho rằng hợp lý nếu phương thức chuyển khoản qua ngân hàng 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 và Bạn cho rằng hợp lý nếu phương thức chuyển khoản qua ngân hàng 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 Thưởng và cấp bậc của Bạn, và nếu Các Khoản Tiền Thưởng đã được trả cho các Sản Phẩm hoàn trả, thì Công Ty sẽ trừ đi Các Khoản Tiền Thưởng đó như quy định tại Mục 6.9 dưới đây của Chương 2 này.

Công Ty không hoàn lại tiền cho các Sản Phẩm đã được mua từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác. Bạn phải yêu cầu hoàn tiền trực tiếp từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã bán các Sản Phẩm đó cho Bạn.

4.2 Chính Sách Đối Với Sản Phẩm Không Được Nhận

Theo chính sách được Công Ty công bố trong từng thời điểm, 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 ba mươi (30) ngày kể từ ngày nhận hàng. 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 Chi phí vận chuyển khi Hoàn Trả hoặc Đổi Sản Phẩm

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

- (a) 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
- (b) Quy trình ở các quốc gia khác nhau có thể không giống nhau tùy thuộc vào quy định của pháp luật sở tại.

4.4 Chính Sách đối với Sản Phẩm Không Được Nhận

Theo quy định pháp luật Việt Nam, Bạn đồng ý rằng TRONG TRƯỜNG HỢP:

- 1) Bạn không đến lấy hàng trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày thanh toán tiền cho Nu Skin Việt Nam; hoặc
- 2) Bạn đã đề nghị Nu Skin Việt Nam và Nu Skin Việt Nam đồng ý giao các Sản Phẩm nhưng Nu Skin Việt Nam không thể giao đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày thanh toán tiền,

THÌ sau khi hết thời hạn nêu trên, Nu Skin Việt Nam sẽ hủy bỏ các đơn hàng đã thanh toán đó của Bạn mà không cần phải hỏi ý kiến, thông báo hoặc giải thích, và hoàn lại 100% số tiền Bạn đã thanh toán cho đơn hàng đó.

Các Khoản Tiền Thưởng mà Bạn đã nhận (nếu có) từ các đơn hàng bị hủy đó sẽ được khấu trừ theo quy định tại Mục 6.9 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 lại 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 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 Liên Kết Thương Hiệu giúp bảo đảm và duy trì giá trị các Sản Phẩm cũng như cơ hội kinh doanh 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 nhận hàng, 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) đổi Sản Phẩm khác 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 muốn 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 yêu cầu đổi Sản Phẩm được thực hiện trong vòng 30 ngày kể từ ngày Bạn thực hiện bán lẻ và Sản Phẩm bị lỗi.

6 Kế Hoạch Trả Thường

6.1 Kế Hoạch Trả Thường

Bạn đã được cung cấp một bản Kế Hoạch Trả Thường đầy đủ và Bạn phải tuân thủ tất cả các điều khoản tương ứng. Công Ty có thể sửa đổi, bổ sung Kế Hoạch Trả Thường vào bất kỳ thời điểm nào bằng việc thông báo trước 30 (ba mươi) 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).

Trong trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu không đồng ý với các điều chỉnh mà Nu Skin Việt Nam thực hiện đối với Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng, và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng việc gửi văn bản thông báo đến Nu Skin Việt Nam trong thời hạn 10 (mười) ngày kể từ ngày các điều chỉnh đó được Nu Skin Việt Nam công bố. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được tiến hành theo quy định trước đó tại Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và quy định pháp luật Việt Nam.

Bạn có thể tìm thấy nội dung Kế Hoạch Trả Thưởng hiện hành tại địa chỉ website: www.nuskin.com/vn.

6.2 Các Trường Hợp Ngoại Lệ của Kế Hoạch Trả Thưởng (Không Áp Dụng tại Việt Nam).

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 Liên Kết Thương Hiệu 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 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 Liên Kết Thương Hiệu, Bạn phải dành thời gian, nỗ lực và cống hiến đáng kể cho hoạt động kinh doanh. Bạn cần tổ chức và điều hành Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn 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 Liên Kết Thương Hiệu khác thuộc Hệ Thống của Bạn.

6.5 Làm Sai Lệch Kế Hoạch Trả Thưởng

Việc duy trì tính vẹn toàn của Kế Hoạch Trả Thưởng mang tầm quan trọng sống còn cho Công Ty. Bạn phải tuân thủ các điều khoản và điều kiện của Kế Hoạch Trả Thưởng và Bạn không được, dù theo bất cứ cách thức nào, sử dụng sai các mã số, sai tên, sai Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Kế Hoạch Trả Thưởng hoặc làm sai lệch ý nghĩa, tiêu chí hay mục đích của Kế Hoạch Trả Thưởng.

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 Kế Hoạch Trả Thưởng theo các căn cứ sau:

- (a) Bạn cần tuân thủ đầy đủ quy định của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu để được nhận Các Khoản Tiền Thưởng trong Kế Hoạch Trả Thưởng;
- (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 sửa đổi, bổ sung sau khi được Công ty đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam và thông báo cho Bạn tối thiểu 30 ngày trước khi áp dụng hoặc một thời hạn thông báo dài hơn theo quy định pháp luật.
- (c) Các Khoản Tiền Thưởng sẽ được chi trả bằng phương thức chuyển khoản qua ngân hàng hoặc các hình thức khác trong trường hợp pháp luật Việt Nam cho phép; và
- (d) Bạn có trách nhiệm thông báo tới Công ty về các Khoản Tiền Thưởng không được chuyển tới tài khoản ngân hàng của Bạn. Công ty sẽ không chịu lãi đối với Các Khoản Tiền Thưởng đã được Công ty thanh toán nhưng không được chuyển tới tài khoản ngân hàng của Bạn.

6.7 Khuyến nghị Về Việc Bán Lẻ; 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 Liên Kết Thương Hiệu khác trong hoạt động kinh doanh để xây dựng hệ thống bán hàng của Bạn. Tuy nhiên, việc bảo trợ Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Hệ Thống của Bạn. Vì vậy, mặc dù các Sản Phẩm Bạn mua từ Công Ty có thể được sử dụng để quảng bá/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 khuyến nghị nên có ít nhất 05 (năm) lần thực hiện bán lẻ cho các Khách Hàng khác nhau vào mỗi tháng. Bạn phải giữ lại các chứng từ/hóa đơn bán lẻ sản phẩm trong vòng ít nhất bốn năm để chứng minh rằng Bạn đã 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 chừng mực 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 Kế Hoạch Trả Thưởng và các chính sách khác của Công Ty. Công Ty sẽ thường xuyên kiểm tra sự tuân thủ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đối với quy định tại Mục này.

6.7A 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.

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 Đại Diện Thương Hiệu 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 Đại Diện Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu;

(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 Đại Diện

Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 cụ thể. 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 thu hồi Các Khoản Tiền Thưởng đã trả cho Bạn trên những Sản Phẩm đó.

6.10 Điều Chỉnh 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 thuế giá trị gia tăng (VAT), theo quy định pháp luật 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 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Director), 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 Kế Hoạch 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Bố 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 Bố Về Việc Được FDA Chấp Thuận (Không Áp Dụng tại Việt Nam)

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 Bố Về Thu Nhập

3.1 Không Đưa Ra Tuyên Bố Về Thu Nhập Gây Nhầm Lẫn

Điều quan trọng là tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu. Nhằm đảm bảo tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Khoản Tiền Thưởng thực tế hoặc các chứng từ thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng khác.

3.2 Các Yêu Cầu đối với Các Tuyên Bố 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 Liên Kết Thương Hiệu tuyển trên hoặc trong Hệ Thống 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu;
- (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 Liên Kết Thương Hiệu thực tế nhận được số tiền thưởng đó;
- (d) Bạn phải đồng thời công bố Bản Tóm Lược Trả Thưởng Cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu cập nhật nhất, trong khoảng thời gian gần nhất với tuyên bố về việc trả thưởng đó;
- (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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

4.1 Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh Của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

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 Liên Kết Thương Hiệu có nhiều kinh nghiệm và kiến thức về Công Ty và các Sản Phẩm của Công Ty, chỉ có các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu mới có thể sản xuất, sử dụng và phát hành các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh riêng của họ. Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu có thể phát

hành Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh cho việc sử dụng của riêng họ và cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác chỉ khi họ tuân thủ các điều khoản của Quy Tắc Hoạt Động này, bao gồm 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu chỉ có thể được sử dụng tại các Quốc Gia Được Phép nhất định, nơi mà các tài liệu này đã được đăng ký. Vì những mục đích đã nêu tại Chương 3, các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu là các Nhà Liên Kết Thương Hiệu mà: (i) hiện đang đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, (ii) đã đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu được sản xuất, sử dụng và phát hành các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu để các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác sử dụng. Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh này được sản xuất và phát hành độc lập bởi các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. Sau khi xem xét và cân nhắc, Công Ty sẽ ban hành Thông Báo Đăng Ký cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 hình thức và nội dung của Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. Công Ty sẽ chịu trách nhiệm về nội dung của các Tài Liệu được Công Ty chấp thuận trong Thông Báo Đăng Ký như đối với các Tài Liệu do Công Ty ban hành. 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 Việt Nam có quy định.

Nếu Bạn quyết định nhận hoặc sử dụng các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám

Độc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu nhiều hơn mức có thể hỗ trợ được từ Các Khoản Tiền Thưởng của cấp bậc hiện tại của Bạn theo Kế Hoạch Trả Thưởng.

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

Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

Trước khi sử dụng hoặc phát hành bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu nào, Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu đó theo quy định tại Phụ Lục B của Quy Tắc Hoạt Động.

4.5 Được Bán Bởi Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu; Mục Đích

Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, khi cung cấp các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Organizations)

Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải tuân thủ

sự hướng dẫn bằng văn bản của Công Ty về quản lý hoạt động của một Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, người tổ chức chính yếu của Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu, (i) phải có văn bản đăng ký với Công Ty về việc hình thành một Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu và chỉ được phép thực hiện các hoạt động của Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu sau khi nhận được văn bản ủy quyền và chấp thuận của Công Ty, và (ii) chịu trách nhiệm đảm bảo rằng Nhóm Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Phòng 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 (028) 7106 8838, có thể được thay đổi theo thông báo của Công Ty trên trang tin điện tử.

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 Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) 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 Liên Kết Thương Hiệu Độc Lập 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 Liên Kết Thương Hiệu 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, ví dụ các tờ rơi, danh thiếp và Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 được phép 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 sỹ 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 Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty đều bị nghiêm cấm.

7.2 Những Hoạt Động Trên Internet Được Phép

Tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể sử dụng công cụ Internet như sau:

- (a) Bạn được phép sử dụng các website dành cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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, Flickr...) 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Director 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu mới được phép 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Nu Skin và những người khác có thể đăng ký trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

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 Trực Tuyến, và sẽ vi phạm chính sách đối với các Nhà Liên Kết Thương Hiệu không phải là Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu.

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 Trực Tuyến và sẽ vi phạm chính sách đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu không phải là Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu.

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 Trực Tuyến hay không.

7.3 Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

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 Liên Kết Thương Hiệu có nhiều kinh nghiệm và kiến thức về Công Ty và các Sản Phẩm của Công Ty, chỉ có các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (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 Trực

Tuyên. Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu nào và nhận được một Thông Báo Đăng Ký cho Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu có liên quan đến Công Ty, các Sản Phẩm của Công Ty, hoặc cơ hội kinh doanh/Kế Hoạch 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu của Bạn;
- (d) Bất kỳ tuyên bố về thu nhập nào được đăng trên Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu phải bao gồm phiên bản mới nhất của Bản Tóm Lược Trả Thưởng Cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu; 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu, cho dù là Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu hoặc các website dành cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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;
- (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, ví dụ 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, Kế Hoạch Trả Thưởng hoặc các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 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 Liên Kết Thương Hiệu... Ngoại lệ đối với nguyên tắc này là các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu có thể đăng tải các bài thuyết trình dưới dạng băng hình và âm thanh đã được Công Ty sản xuất, ủy quyền cụ thể cho việc đăng tải lên internet của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, lên Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của họ, cũng như các bài thuyết trình dưới dạng băng 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

Bạn có thể bán Sản Phẩm của Công Ty trên Internet, phù hợp với Hướng Dẫn Chia Sẻ Trên Mạng Xã Hội (Social Sharing Guidelines) để hỗ trợ Bạn chia sẻ và bán hàng trực tiếp. Bạn phải tuân thủ theo Hướng Dẫn Chia Sẻ Trên Mạng Xã Hội hiện hành (có thể được thay đổi trong từng thời điểm) được thông báo bởi Công Ty khi thực hiện hoạt động bán hàng trên internet.

Bạn phải hiểu và tuân thủ với tất cả các quy tắc và điều kiện mà Công Ty đã công bố trong Hướng Dẫn Chia Sẻ Trên Mạng Xã Hội.

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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 cả 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 thu phí thuyết trình tại bất kỳ cuộc họp 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 tự tổ chức một buổi thuyết trình, cuộc họp, bạn chỉ được phép thu phí từ người tham dự (bao gồm cả người đang là Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công ty hoặc người không phải là Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công) ở mức đủ để trang trải cho các khoản chi phí hợp lý nêu trên.

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 Liên Kết Thương Hiệu, Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Trở 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

1.2 Đặt Vị Trí Của Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Mới

Bạn có thể giới thiệu cho các Cá Nhân trở thành các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công Ty bằng cách giúp họ nộp đến Công Ty một bản Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu cùng các tài liệu cần thiết. Sau khi Công Ty chấp thuận Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, những người đăng ký sẽ được đặt vào vị trí trực tiếp dưới Người Bảo Trợ đã được ghi trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Mặc dù Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới được bảo trợ có thể được xem như là một phần trong Hệ thống của Bạn, điều này không tạo ra cho Bạn bất kỳ lợi ích sở hữu nào đối với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó hoặc đối với bất kỳ thông tin nào liên quan đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó. Tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Đào tạo cơ bản

Khi Bạn giới thiệu cho một Cá Nhân về cơ hội kinh doanh, Bạn phải thông báo một cách rõ ràng rằng khi là Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Cá Nhân đó sẽ được yêu cầu tham gia vào (các) chương trình đào tạo cơ bản của Công Ty.

1.4 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 Liên Kết Thương Hiệu.

2 Các Trách Nhiệm của một Người Bảo Trợ

2.1 Đào Tạo Hệ Thống

Bạn phải giám sát, đào tạo, hỗ trợ và thường xuyên liên lạc với (i) bất kỳ Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào mà Bạn bảo trợ, và (ii) Hệ Thống của Bạn theo cách thức phù hợp với các điều khoản của Hợp Đồng. Trách nhiệm của Bạn là phải:

- (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 của Bạn;

- (b) Thực hiện nỗ lực cao nhất của Bạn để đảm bảo rằng tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong Hệ Thống 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 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 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 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 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 Kế Hoạch Trả Thưởng;
- (g) Kiểm soát và hỗ trợ Hệ Thống 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 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 Tuyến Bảo Trợ (Line Switching)

Bạn không được khuyến khích, lôi kéo, hoặc bằng cách khác hỗ trợ một Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu của Công Ty. Quy định cấm này cũng áp dụng đối với việc đề nghị cung cấp sự tương thưởng mang tính tài chính hoặc những khoản trả thêm hữu hình khác cho một Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác để chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào có hành vi dụ dỗ hoặc lôi kéo một Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu tiềm năng nào cung cấp thông tin sai lệch hoặc không chính xác trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của họ hoặc trong bất kỳ biểu mẫu nào của Công Ty.

2.5 Sự Liên Lạc Giữa Hệ Thống 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 Liên Kết Thương Hiệu nào liên hệ trực tiếp với Công Ty, hoặc ngăn chặn Công Ty liên hệ trực tiếp với bất cứ Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào. Bạn có trách nhiệm tạo điều kiện cho việc trao đổi giữa bất kỳ Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào trong Hệ Thống của Bạn với Công Ty theo yêu cầu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong Hệ Thống của Bạn hoặc theo yêu cầu của Công Ty.

3 Hạn Chế Hoạt Động tại Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường

3.1 Hạn Chế Hoạt Động tại Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường

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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu (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 Tài Khoản 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu (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 Họp với những Người Tham Dự đến từ một Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường

Nếu Bạn có một cuộc hội họp 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu (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 Tuyệt Đối Cấm Hoạt Động Tiếp Thị - Thăm Dò tại các Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường

Công Ty bảo lưu quyền chỉ định Quốc Gia Chưa Mở Cửa Thị Trường, 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.

3.4 Các Biện Pháp Khắc Phục

Ngoài các biện pháp khắc phục khác được cho phép theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, nếu Bạn không tuân thủ bất cứ quy định nào của Mục 3 Chương 4 này, Bạn có thể bị áp dụng các biện pháp khắc phục quy định tại Chương 6. Ở tất cả các thị trường, trong thời hạn đến một năm, Bạn có thể không được hưởng các quyền ưu đãi được công nhận tại các sự kiện hoặc trong các tài liệu của Công Ty như thường được dành cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 với Nhà Liên Kết Thương Hiệu này trước khi Bạn trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Ví dụ, nếu Bạn sở hữu một tiệm làm tóc, và khi là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu Bạn bảo trợ cho một khách hàng của Bạn, người mà sau này trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu hoặc Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và bất kỳ Chủ Thể nào có các Lợi Ích Được Nhận trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó (bao gồm cả vợ/chồng và Người Cùng Chung Sống), đã đạt đến cấp bậc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) 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 Liên Kết Thương Hiệu thủ lĩnh chủ chốt. Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu có cấp bậc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu thuộc Hệ Thống của Bạn, tiếp thị và quảng bá hoạt động kinh doanh của Công Ty. Vì vậy, như một điều kiện để tiếp tục nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) từ các Đại Diện Thương Hiệu Thế hệ thứ 3 đến Thế hệ thứ 6 trong Hệ Thống của Bạn và được công nhận đạt cấp bậc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu đạt cấp bậc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu hoặc cao hơn, thì Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn sẽ không được phép nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) từ các Đại Diện Thương Hiệu Thế hệ thứ 3 đến Thế hệ thứ 6 trong Hệ Thống của Bạn trong suốt khoảng thời gian mà Bạn, vợ/chồng Bạn, Người Chung Sống Cùng Bạn hoặc bất kỳ Chủ Thể nào có Lợi Ích Được Nhận trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Đại Diện Thương Hiệu trong cấp bậc đầu tiên của Bạn hoặc các tiêu chuẩn khác

đáp ứng việc nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) từ các Đại Diện Thương Hiệu Thế hệ thứ 3 đến Thế hệ thứ 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) từ các Đại Diện Thương Hiệu Thế Hệ thứ 3 đến Thế Hệ thứ 6 như quy định tại đoạn trên. Bạn đồng ý thêm rằng Bạn (i) sẽ chịu trách nhiệm hoàn lại Công Ty bất cứ Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) 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 Kế Hoạch 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn.

2.3 Thông Tin Bảo Mật (Confidential Information)

Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu, 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và cho khoảng thời gian 4 (bốn) năm sau khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 ngoài trừ việc quảng bá cho Công Ty;
- Lôi kéo bất kỳ Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu đang có hiệu lực; hoặc
- Tuyển dụng hoặc cố gắng tuyển dụng một Nhà Liên Kết Thương Hiệu hiện hữu cho một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác.

Trong trường hợp không được gia hạn, ký lại hoặc bị chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu chấm dứt hoặc hết hiệu lực.

2.4 Bảo Mật Thông Tin Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Bạn có thể, theo quyết định của Công Ty, được phép truy cập thông tin về các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác và các Hệ Thống của họ nhằm mục đích duy nhất là cho phép Bạn hỗ trợ hoạt động kinh doanh của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu này và các Hệ Thống của họ. Thông tin này có tính bảo mật cao và Bạn không được tiết lộ thông tin về một Nhà Liên Kết Thương Hiệu và các Hệ Thống của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác và các Hệ Thống 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 Liên Kết Thương Hiệu, Bạn sẽ không làm mất uy tín của Công Ty, hoặc bất kỳ công ty hoặc người nào khác, chẳng hạn những Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác, các Sản Phẩm của Công Ty, Kế Hoạch 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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.

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 sẽ áp dụng theo phán quyết của tòa án hoặc trọng tài. Các điều khoản còn lại sẽ giữ nguyên hiệu lực thi hành.

355
HỘI
TN
NU
TTE
VI
N3.

V. VI
ANH
VỀ
DUNG
TRUC

4

Chương 6. Thực Thi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

1 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Bạn đồng ý rằng quan hệ giữa Bạn và Công Ty hoàn toàn dựa trên Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng văn bản. Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể được sửa đổi bởi Công Ty theo quy định tại mục 1.1 Chương 8 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 được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam. Bạn không được phép sửa đổi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu (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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Các hoạt động của bất kỳ Người Tham Gia, vợ/chồng, đối tác hoặc đại lý của một Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ được xem như là các hoạt động của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó và phải tuân thủ theo các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

3 Các Quy Trình Điều Tra, Kỷ Luật và Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

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 (CRC) của Nu Skin Việt Nam để tiến hành điều tra. 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 NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU 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 NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU NẾU CÁO BUỘC ĐÓ KHÔNG ĐƯỢC ĐỀ TRÌNH BẰNG VĂN BẢN TỚI ỦY BAN GIÁM SÁT VIỆC TUÂN THỦ (CRC) CỦA CÔNG TY TRONG VÒNG HAI (2) NĂM KẾ TỪ VI PHẠM BỊ CÁO BUỘC ĐÓ PHÁT SINH LẦN ĐẦU TIÊN. VI PHẠM BỊ CÁO BUỘC 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Điều Tra, Kỳ Luật và Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Các quyền của Bạn theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu phụ thuộc vào việc Bạn đáp ứng đầy đủ các nghĩa vụ theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Nếu Công Ty xác định rằng Bạn đã vi phạm các điều khoản của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu.
- (b) Phản Hồi và Biện Pháp Ngăn Chặn Công Ty. Bạn sẽ có **10 (mười)** 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 (CRC). Trong thời hạn **(10) mười** ngày kể từ ngày nhận được văn bản phản hồi từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ (CRC) của Nu Skin Việt Nam sẽ xem xét toàn bộ các thông tin do Bạn cung cấp hoặc các nguồn thông tin khác và bất kỳ thông tin nào được Nu Skin Việt Nam tìm kiếm và phát hiện độc lập. Dựa trên thông tin từ Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ (CRC), Nu Skin Việt Nam sẽ đưa ra quyết định cuối cùng đối với Tranh Chấp và các biện pháp mà Nu Skin Việt Nam sẽ tiến hành (nếu có) và sẽ gửi cho Bạn một bản sao quyết định của Nu Skin Việt Nam. Nu Skin Việt Nam có thể, tùy theo quyết định của mình, gửi một bản sao quyết định này cho các bên có lợi ích liên quan khác.

3.5 Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (“AC”) của Nu Skin Việt Nam

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 ban hành một quyết định liên quan đến Tranh Chấp, thì Bạn sẽ có **10 (mười)** ngày làm việc kể từ ngày nhận được 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 xem xét bởi Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam – bộ phận thay mặt và đại diện cho Nu Skin Việt Nam xem xét các kháng cáo. Văn bản thông báo của Bạn cần bao gồm phần trình bày phản đối của Bạn về biện pháp khẩn cấp của Nu Skin Việt Nam hoặc về quyết định của Nu Skin Việt Nam.

Trong vòng **90 (chín mươi)** ngày kể từ ngày nhận được văn bản kháng cáo của Bạn, Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam sẽ xem xét kháng cáo của Bạn. Dựa trên thông tin từ Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC), Nu Skin Việt Nam sẽ ban hành và gửi thông báo bằng văn bản (i) về quyết định cuối cùng của Nu Skin Việt Nam, (ii) về việc cần thêm thời gian để Nu Skin Việt Nam 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 Nu Skin Việt Nam 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. Nu Skin Việt Nam sẽ gửi thông báo bằng văn bản và Bạn sẽ có **sáu mươi (60)**

ngày kể từ ngày quyết định của Nu Skin Việt Nam để yêu cầu thủ tục trọng tài đối với quyết định của Nu Skin Việt Nam.

3.6 Biện Pháp Áp Dụng của Công Ty đối với Hành Vi Vi Phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Một khi Công Ty xác định rằng đó là hành vi vi phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Công Ty có thể, theo quyết định độc lập, chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Bạn trong vòng mười (10) ngày làm việc trước ngày chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Ngoài ra, thay cho việc chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu nếu việc không tuân thủ của Bạn vẫn tiếp diễn;
- (b) Đình chỉ các quyền của Bạn theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu;
- (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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu;
- (e) Chấm dứt thực hiện nghĩa vụ của Công Ty theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và tạm thời đình chỉ các quyền lợi của Bạn theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, có thể là, chấm dứt hoặc đình chỉ quyền nhận thưởng của Bạn kể từ thời điểm hành vi vi phạm được thực hiện, 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 Liên Kết Thương Hiệu tài trợ, chấm dứt quyền đặt mua các Sản Phẩm của Công Ty, chấm dứt quyền nhận các phần thưởng theo Kế Hoạch Trả Thưởng; 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 của Bạn; chấm dứt tư cách hoặc khả năng để được công nhận và trả thưởng như là một "Đại Diện Thương Hiệu" theo Kế Hoạch 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 của Bạn, kể từ thời điểm hành vi vi phạm được thực hiện;

- (g) Thu hồi lại từ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn bất cứ tổn thất nào từ việc vi phạm;
- (h) Thực hiện bất cứ biện pháp nào mà Công Ty cho là phù hợp để bảo vệ Công Ty và hệ thống của Công Ty; và
- (i) 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn, hoặc quyền nhận Các Khoản Tiền Thường 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn

- (a) Theo các điều khoản của Mục 3.9 của Chương 6, (i) Bạn có thể chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu tối thiểu là mười (10) ngày làm việc; (ii) Bạn có thể chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn trong trường hợp Bạn không đồng ý với bất kỳ sửa đổi nào của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và/hoặc Kế Hoạch Trả Thường, và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động của Công ty do Nu Skin Việt Nam thực hiện trong từng thời điểm bằng việc gửi thông báo bằng văn bản trong thời hạn 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày các sửa đổi đó được Công Ty công bố. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được tiến hành theo quy định trước đó tại Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và quy định pháp luật Việt Nam; (iii) Công Ty có thể chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn theo quy định tại Chương 6 này; và (iv) Công Ty có thể chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn nếu Bạn không

thực hiện bất kỳ Hoạt Động Kinh Doanh nào bằng mã số của Bạn trong thời hạn ít nhất 12 tháng liên tục.

Nếu Bạn chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn sẽ dẫn đến việc mất toàn bộ quyền và lợi ích của một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm cả việc mất vĩnh viễn Hệ Thống của Bạn. Sau khi Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn bị chấm dứt, bất kể bởi Công Ty hay Bạn, Bạn có thể đăng ký lại để trở thành một Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng việc đệ trình cho Công Ty một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới. Yêu cầu về việc đệ trình một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới là bắt buộc không phụ thuộc vào việc Bạn chọn lựa đăng ký làm Nhà Liên Kết Thương Hiệu dưới sự bảo trợ của Người Bảo Trợ cũ hay mới.
- (c) Sau khi chấm dứt một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó có các cáo buộc vi phạm hoặc vi phạm thực tế của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thì Hệ Thống sẽ không được chuyển lên cho tuyến trên của Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu như quy định trong Chương 5 sẽ vẫn tiếp tục vẫn còn giá trị và hiệu lực khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu bị hủy bỏ, chấm dứt hoặc hết thời hạn. Bất kỳ các điều khoản nào khác, hoặc các phần nào khác của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 BẮT BUỘC BẠN PHẢI 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 KỶ VÀ TOÀN BỘ CÁC KHIẾU NẠI, TRANH CHẤP, CẢN CỨ KHỞI KIẾN HOẶC TỐ CÁO PHÁT SINH TRONG QUÁ KHỨ, HIỆN TẠI HOẶC TƯƠNG LAI, CHO DÙ CẢN CỨ THEO HỢP ĐỒNG, VI PHẠM NGOÀI HỢP ĐỒNG, VĂN BẢN PHÁP LUẬT, LUẬT, TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM, TIỀN LỆ PHÁP HOẶC BẤT CỨ NGUYÊN NHÂN KHỞI KIẾN NÀO KHÁC CÓ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG PHÁT SINH TẠI VIỆT NAM VÀ ĐÁP ỨNG MỘT TRONG CÁC ĐIỀU KIỆN SAU ĐÂY, (I) PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU, (II) GIỮA CÁC NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU KHÁC VÀ NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN MỘT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU, HOẶC MỐI QUAN HỆ KINH DOANH CỦA CÁC NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU VỚI VAI TRÒ LÀ CÁC NHÀ THẦU ĐỘC LẬP CỦA NU SKIN VIỆT NAM, (III) GIỮA NU SKIN VIỆT NAM VÀ NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU, (IV) LIÊN QUAN TỚI NU SKIN VIỆT NAM HOẶC TỚI CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN HIỆN HỮU, CÁC CHỦ SỞ HỮU, CÁC LÃNH ĐẠO, CÁC GIÁM ĐỐC, CÁC NHÂN VIÊN, CÁC NHÀ ĐẦU TƯ HOẶC CÁC NHÀ CUNG CẤP CỦA NU SKIN VIỆT NAM TRONG QUÁ KHỨ HOẶC HIỆN TẠI, (V) LIÊN QUAN TỚI CÁC SẢN PHẨM NU SKIN, (VI) LIÊN QUAN TỚI QUYẾT ĐỊNH CỦA NU SKIN VIỆT NAM VỀ BẤT KỶ CÁC VẤN ĐỀ NÀO CÓ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU, HOẶC PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN TỚI HOẠT ĐỘNG KINH

DOANH CỦA NU SKIN VIỆT NAM, BAO GỒM VIỆC NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU KHÔNG ĐỒNG Ý VỚI CÁC HÀNH ĐỘNG KỶ LUẬT HOẶC ĐIỂN GIẢI HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA NU SKIN VIỆT NAM.”

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 Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ (CRC) của Nu Skin Việt Nam đồng ý hòa giải, thì Công Ty sẽ tổ chức một buổi hòa giải tại Việt Nam. 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 của Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam 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 Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam ra quyết định, bất kỳ Bên Tham Gia nào không đồng ý với quyết định của Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam sẽ thông báo bằng văn bản đến tất cả Các Bên Tham Gia quy trình của Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam 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 Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam 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 định pháp luật Việt Nam, và được giải quyết tại Trung Tâm Trọng Tài Quốc Tế Việt Nam thuộc Phòng Thương Mại và Công Nghiệp

Việt Nam theo quy tắc tố tụng trọng tài của trung tâm này. Thủ tục tố tụng trọng tài sẽ được tiến hành tại Thành Phố Hồ Chí Minh.

6.2 Điều Tra

Trọng tài viên có quyền trao đổi không hạn chế với Các Bên Tham Gia trước khi phiên xét xử trọng tài diễn ra, bao gồm cung cấp 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, và các thông tin tài liệu khác. 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, trong đó nêu rõ các cơ sở pháp lý cho yêu cầu của mình và các diễn biến thực tiễn.

6.3 Ngày Diễn Ra Phiên Xét 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 Tố Tụng Trọng Tài.

6.4 Ngôn Ngữ

Phiên xử theo thủ tục tố tụng trọng tài sẽ được thực hiện bằng tiếng Việt, 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 Khiện Tập Thể

Không có Tranh Chấp nào được giải quyết, bằng thủ tục trọng tài hoặc bằng bất kỳ hình thức tố 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 tố tụng trọng tài bị hạn chế về người đại diện tham dự trực tiếp, là những cá nhân đã nêu trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 tố 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 tố tụng trọng tài. Phán quyết của trọng tài viên sẽ được công nhận tại các Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam. Tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyến trên và Hệ Thống 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 căn cứ trên việc áp dụng chính xác các quy định pháp luật dựa theo các chứng

cứ được trình bày trước trọng tài viên. Trọng tài viên có quyền yêu cầu một Bên Tham Gia chi trả cho bên còn lại một khoản tiền, được cho là phù hợp với thời gian, chi phí và rắc rối phát sinh từ việc phải tham gia vào các thủ tục trọng tài, bao gồm cả phí trọng tài và phí luật sư. Tuy nhiên, các khoản bồi thường mang tính trừng phạt sẽ không được phép áp dụng cho bất kỳ Tranh Chấp nào. **NGƯỜI THAM GIA 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 SẼ KHÔNG PHẢI CHỊU TRÁCH NHIỆM THỰC HIỆN BẤT KỲ KHOẢN BỒI THƯỜNG CHO CÁC THIẾT HẠI GIÁN TIẾP HOẶC ĐẶC BIỆT, CÓ KHẢ NĂNG XẢY RA, MANG TÍNH CHẤT HẬU QUẢ HOẶC MANG TÍNH CHẤT TRỪNG PHẠT, BAO GỒM TỒN HẠI TỚI DOANH THU HOẶC THU NHẬP TRONG TƯƠNG LAI, TỒN HẠI DANH TIẾNG HOẶC CƠ HỘI KINH DOANH LIÊN QUAN ĐẾN VI PHẠM HOẶC CÁO BUỘC VI PHẠM HỢP ĐỒNG, HOẶC CHO VIỆC HÀNH ĐỘNG, THIẾU SÓT TRONG HÀNH ĐỘNG HOẶC HÀNH VI ĐƯỢC NGƯỜI THAM GIA THỰC HIỆN KHÔNG PHẢI VỚI TƯ CÁCH LÀ NHÀ THẦU ĐỌC LẬP VÀ NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU CỦA CÔNG TY.**

6.9 Bảo mật

Toàn bộ quy trình tố 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 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 tố 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 Liên Kết Thương Hiệu), Công Ty yêu cầu như sau: nếu có bất kỳ Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào chịu trách nhiệm về bất kỳ vi phạm quyền sở hữu của bên thứ ba khác (không phải là Nhà Liên Kết Thương Hiệu) phát sinh từ bất kỳ tài sản nào thuộc sở hữu Công Ty, hoặc nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu là một bên bị khiếu nại hoặc bị kiện liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu bị ảnh hưởng 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 để bảo vệ Công Ty, uy tín và tài sản vô hình và hữu hình của Công Ty.

Chương 8. Điều Khoản Chung

1 Điều Khoản Chung

1.1 Thay Đổi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Công Ty bảo lưu quyền thực hiện bất kỳ sửa đổi, bổ sung nào đối với Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu sau ba mươi (30) ngày thông báo trên websites của Công Ty, các phương thức trao đổi thông tin thường xuyên với Nhà Liên Kết Thương Hiệu, 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 cũng như đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam. Bạn đồng ý rằng ba mươi (30) ngày sau khi có thông báo hoặc một thời hạn thông báo dài hơn theo quy định pháp luật, mọi sửa đổi sẽ có hiệu lực và được tự động kết hợp vào Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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.

Trong trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu không đồng ý với các điều chỉnh mà Nu Skin Việt Nam thực hiện đối với Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng, và/hoặc Quy Tắc Hoạt Động, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu bằng việc gửi văn bản thông báo đến Nu Skin Việt Nam trong thời hạn 10 (mười) ngày kể từ ngày các điều chỉnh đó được Nu Skin Việt Nam công bố. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu được tiến hành theo quy định trước đó tại Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và quy định pháp luật Việt Nam.

1.2 Bỏ Qua Hành Vi Vi Phạm (Không Áp Dụng tại Việt Nam)

1.3 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu Hoàn Chỉnh

Công Ty bảo lưu quyền quyết định bỏ qua một hành vi vi phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc không thực hiện bất kỳ quyền hoặc đặc quyền nào của Công Ty, miễn là sự bỏ qua này không trái với quy định pháp luật Việt Nam. Việc Công Ty bỏ qua hành vi vi phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc không thực hiện bất kỳ quyền hoặc đặc quyền nào của Công Ty 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 chủ thể nào. Bất kỳ quyền hoặc đặc quyền của Công Ty theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ không có giá trị như là một ngoại lệ trong tương lai, hoặc từ bỏ quyền hoặc đặc quyền đó.

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

1.4 Hiệu Lực Từng Phần

Bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và cũng không làm cho các điều khoản này của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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

Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu này được thực hiện tại Việt Nam, và được điều chỉnh bởi và giải thích theo quy định pháp luật Việt Nam, mà không gây ảnh hưởng tới những quy tắc lựa chọn luật áp dụng.

1.6 Thông báo

Trừ khi có quy định khác trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bất kỳ thông báo hoặc thông tin liên lạc khác theo yêu cầu hoặc được phép gửi theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ được thực hiện bằng văn bản và được chuyển giao cá nhân, truyền qua fax, gửi thư điện tử (email) hoặc gửi qua dịch vụ chuyển phát nhanh, thư chuyển nhanh hoặc chứng nhận (hoặc đăng ký) hoặc thư bưu chính trả trước. Trừ khi có quy định khác trong Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thông báo sẽ được xem là đã gửi khi đã giao cá nhân, hoặc nếu gửi thư điện tử (email) là khi gửi đến địa chỉ thư điện tử đã đăng ký mà không bị báo lỗi gửi không thành công, 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 trụ sở chính của Công Ty hoặc địa chỉ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu được quy định tại Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, trừ khi thông báo thay đổi địa chỉ đã được nhận bởi Công Ty.

1.7 Kế Thừa và Khiếu nại

Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

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.

Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo (AC) của Nu Skin Việt Nam

Ủy Ban Xem Xét Kháng Cáo của Nu Skin Việt Nam là ủy ban thay mặt và đại diện Nu Skin Việt Nam xem xét, đánh giá và ra quyết định đối với các kháng cáo của Nhà Liên Kết Thương Hiệu với thẩm quyền được quy định tại Chương 6.

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 Liên Kết Thương Hiệu tiềm năng, hoặc huấn luyện các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, mà có sự dẫn chiếu đến Công Ty, các Sản Phẩm, Kế Hoạch 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 Nu Skin thông báo chính thức bằng văn bản về việc mở cửa hoạt động kinh doanh cho tất cả Nhà Liên Kết Thương Hiệu sau khi được phép hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật địa phương.

Lợi Ích Được Nhận (Beneficial Interest)

Đối với các Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu:

Có nghĩa là bất kỳ lợi ích nào, có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp, ví dụ 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Một cá nhân có Lợi Ích Được Nhận từ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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, ví dụ 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp. Một cá nhân có Lợi Ích Được Nhận trong một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của người này.

Các Khoản Tiền Thưởng (Bonuses)

Có nghĩa là các khoản thanh toán chi trả cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (bao gồm hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả bằng tiền) dựa trên doanh số Sản Phẩm Nu Skin được bán bởi một Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Hệ Thống của Nhà Liên Kết Thương Hiệu như quy định trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Nu Skin Việt Nam sẽ thanh toán Các Khoản Tiền Thưởng bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại Việt Nam.

Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate)

Hay còn gọi là "Nhà Phân Phối (Distributor)" hoặc "Người Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp" (theo quy định pháp luật Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp) có nghĩa là bất kỳ ai nộp Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu) và được Nu Skin Việt Nam chấp nhận theo quy trình để được ủy quyền bán Sản Phẩm cũng như tham gia vào hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Nu Skin Việt Nam. Việc mua Sản Phẩm là không bắt buộc.

Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Account)

Có nghĩa là một tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu được tạo lập khi một cá nhân thiết lập mối quan hệ bằng Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công Ty.

Các (Nhóm) Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Organization)

Có nghĩa là bất kỳ nhóm nào được hình thành bởi một Nhà Liên Kết Thương Hiệu và được Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó hỗ trợ bán hàng, cung cấp tài liệu huấn luyện hoặc thúc đẩy tiềm năng, việc đăng ký 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.

Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)

Có nghĩa là cá nhân hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification). Thuật ngữ này được sử dụng khi dẫn chiếu đến tất cả Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate) đạt các danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) trở lên. Để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR), Bạn phải hoàn thành ít nhất 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mỗi tháng



dương lịch đến từ Doanh Số Bán Hàng (SV) của Nhóm Kinh Doanh (Group) (hoặc sử dụng Khối Linh hoạt (Flex Blocks) để thay thế cho Khối Xây Dựng (Building Blocks) bị thiếu). Nếu Bạn không thể duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) thì các Đại Diện Thương Hiệu (BR) trong Hệ Thống (Team) của Bạn sẽ được chuyển lên Hệ Thống (Team) của Đại Diện Thương Hiệu (BR) tuyển trên trực tiếp của Bạn. Bạn sẽ có cơ hội để Tái Đạt Chuẩn (Restart) trong thời gian quy định, và nếu đạt chuẩn, Bạn sẽ nhận lại các Đại Diện Thương Hiệu (BR) trong Hệ Thống (Team) của Bạn, cùng với số lượng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) cộng dồn trước đó.

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 Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm việc ký kết Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, mua các Sản Phẩm từ hoặc trả lại các Sản Phẩm cho Công Ty, việc bảo trợ và/hoặc tuyển dụng các Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 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 Liên Kết Thương Hiệu 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, bao gồm Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và các tài liệu hướng dẫn kinh doanh khác của Nu Skin Việt Nam nhằm hỗ trợ Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong việc khởi đầu và tiến hành hoạt động kinh doanh độc lập của mình. (Các tài liệu bao gồm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng được Công Ty đăng tải trên trang thông tin điện tử, Nhà Liên Kết Thương

Hiệu có thể tải xuống để sử dụng miễn phí. Nhà Liên Kết Thương Hiệu không bị buộc phải mua Bộ Tài Liệu Kinh Doanh để được ký Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Nu Skin Việt Nam).

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 Liên Kết Thương Hiệu tiềm năng hoặc huấn luyện các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, mà có sự dẫn chiếu đến Công Ty, các Sản Phẩm của Công Ty, Kế Hoạch 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 Liên Kết Thương Hiệu như là vợ/chồng của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó, nhưng không kết hôn hợp pháp.

Giá Trị Doanh Thu Tính Hoa Hồng (Commission Sales Value - CSV)

Là một đơn vị tiền tệ gắn liền với từng Sản Phẩm, được dùng để xác định Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) và Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus). CSV của từng Sản Phẩm có thể được thay đổi trong từng thời điểm và được quy định trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Nu Skin Việt Nam được công bố cho tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate) sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền tại Việt Nam và được áp dụng theo quy định pháp luật Việt Nam.

Công Ty hay Nu Skin Việt Nam

Có nghĩa là Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam được thành lập theo pháp luật Việt Nam.

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, 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.

H. C
CỤC
H. T
B. M
J. T
D. O. N. G

Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ (CRC)

Có nghĩa là Ủy Ban Giám Sát Việc Tuân Thủ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Compliance Review Committee) là ủy ban thay mặt và đại diện cho Nu Skin Việt Nam xem xét, đánh giá về việc tuân thủ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu theo 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 Liên Kết Thương Hiệu/Nhà Phân Phối độc lập là những người bán sản phẩm và dịch vụ và thực hiện trả thưởng cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu/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 Liên Kết Thương Hiệu/Nhà Phân Phối độc lập khác mà những người này đã được gia nhập vào tuyến dưới của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu/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.

Trang Mạng Tiếp Thị Trực Tuyến của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Director 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 Liên Kết Thương Hiệu đang đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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.

Nhóm Kinh Doanh (Group)

Nhóm Kinh Doanh của Bạn bao gồm Bạn và tất cả Khách Hàng Thân Thiết, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) của Bạn. Các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của Bạn và Nhóm Kinh Doanh (Groups) của họ sẽ không nằm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của Bạn. Doanh số từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của Bạn sẽ được sử dụng để xác định Khối Xây Dựng (Building Blocks) của Bạn và Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV) cho Nhóm Kinh Doanh (Group) của Bạn.

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 Kế Hoạch 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 Kế Hoạch 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập phải được hoàn chỉnh và ký bởi cá nhân người đã đăng ký để trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu, cũng như của từng cá nhân mong muốn tham gia với vai trò là Người Gia Nhập vào Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó. Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập phải liệt kê tất cả những Người Gia Nhập vào Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu với việc cùng gia nhập.

Thỏa Thuận Cấp Phép (License Agreement)

Có nghĩa là thỏa thuận giữa Công Ty và một Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu nhằm quản lý và điều chỉnh quyền của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Director Business Support Materials) và trên internet.

Giá Thành Viên (Member Price)

Là giá bán Sản Phẩm dành cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công ty. Giá Thành Viên của từng Sản Phẩm có thể được thay đổi trong từng thời điểm và được quy định trong Danh Mục Sản Phẩm Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Nu Skin Việt Nam được công bố cho tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate) sau khi thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam.

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Multi-Level Sale Agreement)

Hay còn gọi là "Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate Agreement)", là thỏa thuận giữa Nu Skin Việt Nam và Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm cả Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng, có thể được Nu Skin Việt Nam sửa đổi trong từng thời điểm và thông báo tới Nhà Liên Kết Thương Hiệu (với điều kiện các nội dung sửa đổi tuân thủ theo các chuẩn mực và đạo đức kinh doanh của Nu Skin và được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam).

Mạng Lưới (Network)

Có nghĩa là mạng lưới Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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, một phần và tất cả thông tin liên lạc hoặc thông tin cá nhân được Công Ty thu thập có liên quan đến các Nhà Liên Kết Thương Hiệu và các Khách Hàng.

Quốc Gia Không Cư Trú (Non-Resident Country)

Có nghĩa là Quốc Gia Được Phép ngoài Việt Nam của Bạn.

“Nu Skin Việt Nam” hoặc “Công Ty”

Có nghĩa là Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam được thành lập theo quy định pháp luật Việt Nam.

Người Tham Gia (Participant)

Có nghĩa là bất kỳ Chủ Thể nào có Lợi Ích Được Nhận trong một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

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.

Quy Tắc Hoạt Động (Policies and Procedures)

Là bộ quy tắc của Nu Skin Việt Nam điều chỉnh hành vi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu, quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp. Tài liệu này có trong Bộ Tài Liệu Kinh Doanh, có thể được Nu Skin Việt Nam sửa đổi trong từng thời điểm và thông báo tới Nhà Liên Kết Thương Hiệu (với điều kiện các nội dung sửa đổi tuân thủ theo các chuẩn mực và đạo đức kinh doanh của Nu Skin và được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam).

Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer)

Là Khách Hàng được đăng ký bởi một Nhà Liên Kết Thương Hiệu để mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin Việt Nam với Giá Thành Viên. Khách Hàng Thân Thiết không được phép đăng ký Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới và/hoặc Khách Hàng Thân Thiết mới cũng như không được bán lại Sản Phẩm và không được hưởng các quyền lợi theo Kế Hoạch Trả Thưởng.

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.

Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (Qualifying Brand Representative)

Là Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu và đã bắt đầu nhưng chưa hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn.

Kế Hoạch Trả Thưởng (Sales Compensation Plan)

Là kế hoạch được Nu Skin Việt Nam sử dụng để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới. Tài liệu này có trong Bộ

Tài Liệu Kinh Doanh và có thể được Nu Skin Việt Nam sửa đổi trong từng thời điểm và thông báo tới Nhà Liên Kết Thương Hiệu (với điều kiện các nội dung sửa đổi tuân thủ theo các chuẩn mực và đạo đức kinh doanh của Nu Skin và được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam).

Giá Trị Doanh Số (Sales Volume)

Là một hệ thống giá trị điểm Nu Skin dùng để so sánh giá trị tương đối của sản phẩm trên các thị trường và đơn vị tiền tệ khác nhau. Mỗi Sản Phẩm được gán với một điểm Doanh Số Bán Hàng (SV) cụ thể. Khối Chia Sẻ (Sharing Block), Khối Xây Dựng (Building Block), và Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (LTSV) đều bao gồm Doanh Số Bán Hàng (Sale Volume). Doanh Số Bán Hàng (SV) khác với Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV).

Người Bảo Trợ (Sponsor)

Có nghĩa là một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyển trên trực tiếp đã giới thiệu cơ hội kinh doanh với Nu Skin Việt Nam cho một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyển dưới của người đó. Trong Hệ Thống, Người Bảo Trợ được đặt ở vị trí ngay bên trên một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Hệ Thống (Team)

Hệ Thống (Team) của Bạn bao gồm tất cả các Thế Hệ mà Bạn đủ điều kiện được trả Hoa Hồng Lãnh Đạo. Danh Hiệu của Bạn xác định số Thế Hệ của Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Kinh Doanh của họ trong Hệ Thống của Bạn, như được trình bày trong bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Hệ Thống của Bạn không bao gồm Nhóm Kinh Doanh của Bạn.

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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

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

Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 pháp luật Việt Nam) 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 pháp luật Việt Nam) để in ấn, phát hành và phân phối các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu của Bạn. Việc đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu của Bạn.

1.2 Xác Nhận Nhà Xuất Bản

Phải chỉ dẫn thật rõ ràng trong Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (a) rằng các tài liệu này được "Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu phát hành, và (b) tên và địa chỉ của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu được in trên Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. Ví dụ: "Tài liệu này này được sản xuất bởi [chèn tên], là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu độc lập của Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam, địa chỉ Tầng 2, 280 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường Võ Thị Sáu, 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Kế Hoạch 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

2.1 Yêu Cầu Đăng Ký Trước Khi Phân Phối

Bạn phải đăng ký Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu khác. Bạn không được bán Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu hoặc yêu cầu người nhận Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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:

- Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty hoặc của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu là bắt buộc hoặc cần thiết để tham gia hoặc thành công trong hoạt động kinh doanh;
- Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Công Ty hoặc của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu là bắt buộc hoặc cần thiết để nhận được hỗ trợ và huấn luyện của tuyến trên; hoặc
- Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu được sản xuất, chào bán hoặc cung cấp bởi Công ty.

2.4 Chính Sách Hoàn Trả (Không Áp Dụng tại Việt Nam)

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 Liên Kết Thương Hiệu trước khi cung cấp lần đầu tiên Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu.

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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu Nu Skin.

"Những tài liệu hỗ trợ kinh doanh được phát hành và phân phối bởi Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu và việc nhận các tài liệu này cũng không phải là

IN
NA
HỒ
N VI
ANH
VỀ
DÙNG
THƯƠNG

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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu phải tuân thủ theo Quy Tắc Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu này và tất cả các luật và quy định áp dụng, ví dụ pháp luật bảo mật thông tin cá nhân 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 vệ 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 tại Việt Nam)

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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu tiềm năng, hoặc đào tạo các Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

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 Liên Kết

Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác phụ thuộc vào việc Bạn đồng ý rằng toàn bộ các thông tin liên quan đến các Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã nhận các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình, Bạn sẽ (i) ngay lập tức trả lại Công Ty, hoặc hủy bỏ toàn bộ thông tin này 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Công Ty, bằng văn bản này Bạn đồng ý rằng đối với khoảng thời gian mà Bạn là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu (bao gồm cả bất kỳ người nào nhận Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu liên quan đến việc phân phối bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. Bạn phải tuân thủ bất kỳ yêu cầu xem xét các hồ sơ lưu trữ về Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Bạn một cách nhanh chóng và đầy đủ.

3 Đăng Ký Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu

3.1 Độ Trình Đơn Đăng Ký

(a) Để đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, Bạn phải nộp Đơn Đăng Ký đến Công Ty cùng với một bản sao Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu đã đăng ký trước đó hoặc đăng ký các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu (Distributor Compliance) hoặc Quản Lý Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Account Manager) của Bạn. Công Ty có thể yêu cầu Bạn phải sửa đổi Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu, 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 đệ 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu của Bạn bất cứ lúc nào, bao gồm quyền xem xét bổ sung sau khi ban 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu và sẽ không còn được sử dụng, giới thiệu, hoặc phân phối bất kỳ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu mà chưa được sửa đổi theo hướng dẫn của Công Ty. Bạn phải đảm bảo rằng Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu mà Bạn cung cấp có cùng nội dung và hình thức với bản đã được Công Ty phê duyệt.

3.3 Phí Đăng Ký

(Không Áp Dụng tại Việt Nam)

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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu. 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu mà Bạn muốn đăng ký lại.
- (b) Bất kể có quy định khác theo Quy Tác Hoạt Động Áp Dụng Cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu Đạt Danh Hiệu Giám Đốc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 (ví dụ 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu 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 Liên Kết Thương Hiệu khác mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó. Việc Nhà Liên Kết Thương Hiệu mua các sản phẩm được Công Ty hiểu rằng là nhằm mục đích bán lẻ lại.
- (c) Bạn biết và đồng ý rằng Bạn có quyền được hưởng Các Khoản Tiền Thưởng **sau** khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã được Công Ty ký và xác nhận, đồng thời, Bạn đã hoàn thành tất cả các yêu cầu khác theo quy định pháp luật Việt Nam.
- (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.

PHỤ LỤC D – QUY TRÌNH, THỦ TỤC

I. QUY TRÌNH, THỦ TỤC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU

1. Quy trình, thủ tục đăng ký mới

Bước 1. Chuẩn bị hồ sơ:

- Người đăng ký (Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính và Người Cùng Gia Nhập) chuẩn bị hồ sơ bao gồm:
 - (i) Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu
 - (ii) bản sao Chứng minh nhân dân hoặc Thẻ căn cước công dân
 - (iii) bản sao Giấy xác nhận tài khoản ngân hàng
 - (iv) ảnh 3x4cm của mỗi người.
- Người đăng ký có thể điền đầy đủ thông tin vào Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu do Công ty in sẵn hoặc nhập thông tin tại địa chỉ website https://www.nuskin.com/content/nuskin/vi_VN/signup/distributor.html để in ra.
- Trường hợp có nhiều hơn 1 (một) Người Cùng Gia Nhập, Người đăng ký phải nộp kèm Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập với bộ hồ sơ nêu trên.
- Hồ sơ đăng ký có thể được gửi đến Công ty trực tiếp tại quầy hoặc qua đường bưu điện, thông qua trang tin điện tử của Công ty hoặc qua các phương tiện truyền thông tin liên lạc khác, kể cả zalo, whatsapp, viber, facebook, tin nhắn hoặc các phương thức khác.

Bước 2. Kiểm tra và chấp thuận hồ sơ:

Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra, đối chiếu thông tin người tham gia ngay khi nhận được hồ sơ:

- (i) Hồ sơ đăng ký không hợp lệ, Nu Skin Việt Nam sẽ thông báo cho Người đăng ký về việc hồ sơ không hợp lệ.
- (ii) Hồ sơ đăng ký hợp lệ, Nu Skin Việt Nam sẽ tiến hành khởi tạo mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu và nhập thông tin Nhà Liên Kết Thương Hiệu vào hệ thống của Nu Skin Việt Nam. Người đăng ký sẽ được thông báo Mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu, thông báo về việc phải tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo 1 trong các cách thức đào tạo đã đăng ký và được phê duyệt bởi cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Bước 3. Nộp hồ sơ bản giấy:

Trong vòng 90 ngày kể từ ngày điền hồ sơ, Người đăng ký nộp trực tiếp hồ sơ đăng ký tham gia bán hàng đa cấp tại các văn phòng của Công Ty hoặc gửi qua đường bưu điện đến Công Ty.

Bước 4. Kích hoạt tài khoản:

Sau khi nhận được hồ sơ hợp lệ, Nu Skin Việt Nam sẽ kích hoạt mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Lưu ý:

- Người đăng ký phải tự mình ký vào Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập (nếu có). Các trường hợp không có chữ ký hoặc chữ ký không phải của Người đăng ký đều được coi là vô hiệu. Nu Skin Việt Nam sẽ liên hệ với người đăng ký để thực hiện kiểm tra ngẫu nhiên. Trường hợp người đăng ký không biết việc trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nu Skin Việt Nam, Nu Skin Việt Nam sẽ hủy Hợp đồng, đóng Mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã được khởi tạo.
- Theo quy định pháp luật Việt Nam, Nhà Liên Kết Thương Hiệu chỉ được phép thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp (bán Sản Phẩm Nu Skin và tuyển dụng) sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và được Nu Skin Việt Nam cấp Thẻ Thành Viên.

2. Quy trình, thủ tục đăng ký bổ sung Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Quy trình, thủ tục này áp dụng trong trường hợp Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đang hoạt động đăng ký bổ sung Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu cho Người Cùng Gia Nhập.

Bước 1. Chuẩn bị hồ sơ: Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính và Người Cùng Gia Nhập chuẩn bị hồ sơ như sau:

- (i) Đơn Đăng Ký Cùng Gia Nhập
- (ii) bản sao Chứng minh nhân dân hoặc Thẻ căn cước công dân
- (iii) ảnh 3x4cm của mỗi Người Cùng Gia Nhập

Bước 2. Kiểm tra và chấp thuận hồ sơ:

Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra, đối chiếu thông tin ngay khi nhận được hồ sơ:

- (i) Hồ sơ đăng ký không hợp lệ, Nu Skin Việt Nam sẽ thông báo từ chối đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính và từ chối.
- (ii) Hồ sơ đăng ký hợp lệ, Nu Skin Việt Nam sẽ nhập thông tin Người Cùng Gia Nhập vào hệ thống của Nu Skin Việt Nam. Người Cùng Gia Nhập sẽ được thông báo về việc phải tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Bước 3. Nộp hồ sơ bản giấy:

Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính và Người Cùng Gia Nhập nộp trực tiếp hồ sơ đăng ký bổ sung Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại các văn phòng Công Ty hoặc gửi qua đường bưu điện.

Lưu ý:

- Người Cùng Gia Nhập chỉ được thực hiện các hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính chịu trách nhiệm và toàn quyền quyết định đối với Hợp đồng và Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu nên Công ty không bàn giao lại các giấy tờ, tài liệu mà Người cùng gia nhập đã cung cấp.

II. QUY TRÌNH, THỦ TỤC ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ CẤP THẺ THÀNH VIÊN

Sau khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và hồ sơ đăng ký hợp lệ được chấp thuận, Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản bắt buộc do Nu Skin Việt Nam tổ chức không thu phí dưới 1 (một) trong 2 (hai) hình thức sau:

- Đào tạo trực tiếp: Được tổ chức tại Trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công Ty, hoặc tại một địa điểm khác mà Công Ty quyết định.
- Đào tạo từ xa: tại website <https://thuviennuskin.com/>

Nội dung Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản được truyền đạt bởi các Đào tạo viên do Nu Skin Việt Nam chỉ định theo quy định pháp luật. Thời lượng mỗi học phần có thể thay đổi, nhưng luôn đảm bảo thời lượng đào tạo tối thiểu là 08 giờ.

Lưu ý: Người Cùng Gia Nhập một mã số cũng phải hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo quy định pháp luật.

A. ĐÀO TẠO CƠ BẢN TRỰC TIẾP

Bước 1. Nhà Liên Kết Thương Hiệu/Người Cùng Gia Nhập ("Học viên") có thể đăng ký khóa đào tạo trực tiếp theo lịch tổ chức của Nu Skin Việt Nam bằng cách đăng ký trực tiếp với Nu Skin Việt Nam. Lịch tổ chức được niêm yết công khai tại Trung Tâm Phân Phối Nu Skin hoặc thông báo qua website của Nu Skin Việt Nam.

Bước 2. Công ty lập danh sách Học viên tham gia học và tiến hành điểm danh đối với những Học viên đến lớp học. Trước khi vào lớp, Học viên sẽ được yêu cầu ký tên xác nhận vào danh sách học viên để xác nhận về việc tham gia học.

Bước 3. Học viên tham gia học và làm bài kiểm tra

Các nội dung đào tạo được thực hiện theo Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản đã được đăng ký và được phê duyệt bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trong quá trình học, Học viên và Đào tạo viên có thể tương tác thông qua việc đặt câu hỏi, tình huống giả định...

Đào tạo viên sẽ trả lời trực tiếp những câu hỏi của Học viên.

Học viên tham gia đầy đủ thời lượng của Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản mới đủ điều kiện tham gia làm bài kiểm tra đánh giá mức độ hoàn thành đào tạo.

Sau khi kết thúc các nội dung đào tạo, Học viên được yêu cầu làm bài kiểm tra đánh giá mức độ hoàn thành nội dung và thời lượng Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản dưới hình thức bài kiểm tra 20 câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 30 phút.

Bước 4. Chấm điểm bài kiểm tra và thông báo kết quả kiểm tra

Sau khi kết thúc thời gian làm bài, Học viên phải nộp lại bài kiểm tra cho Đào tạo viên. Đào tạo viên sẽ chấm điểm và công bố kết quả kiểm tra ngay tại lớp học.

Học viên được xếp loại đạt khi trả lời đúng 16/20 câu hỏi. Trong trường hợp kiểm tra lần 01 không đạt, Học viên được tham gia làm bài kiểm tra lần 2. Trường hợp không đạt trong cả 02 lần kiểm tra, Học viên phải học lại Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Bước 5. Học viên hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản sẽ được cấp Chứng chỉ Đào tạo cơ bản về Bán hàng đa cấp. Học viên được yêu cầu ký xác nhận kết quả bài kiểm tra vào phiếu làm bài kiểm tra và nộp lại cho Đào tạo viên/trợ giảng của Nu Skin Việt Nam. Đồng thời, Học viên được cung cấp mẫu số 13 theo Nghị Định 40/2018/NĐ-CP để Học viên có thể điền đầy đủ và ký ngay tại lớp học.

Bước 6: Nhân viên Nu Skin chuyển tất cả tài liệu của lớp học (bao gồm: phiếu điểm danh và tất cả các bài kiểm tra được xếp loại đạt) về trụ sở chính theo lịch nội bộ để lưu trữ.

Toàn bộ tài liệu liên quan đến hoạt động đào tạo theo Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo quy định của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP của mỗi Học viên (bao gồm: Tên Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, thời gian diễn ra, tên Đào tạo viên tham gia đào tạo, địa điểm tổ chức, mức độ tham gia và hoàn thành đào tạo, bản cam kết, Chứng chỉ Đào tạo cơ bản về Bán hàng đa cấp, và thẻ thành viên) được Công Ty lưu trữ bằng bản giấy hoặc bằng dữ liệu điện tử.

B. ĐÀO TẠO CƠ BẢN TỪ XA

Bước 1. Nhà Liên Kết Thương Hiệu/Người Cùng Gia Nhập có thể đăng nhập tài khoản bằng mã số Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu để học trực tuyến tại website <http://thuviennuskin.com/>

Lưu ý:

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Người Cùng Gia Nhập đều phải hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản. Trong trường hợp này, Nhà Liên Kết Thương Hiệu Chính và (những) Người Cùng Gia Nhập có tài khoản đào tạo từ xa thông qua website khác nhau.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải tự hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản mà không có sự hỗ trợ/ thao tác máy tính từ người khác.



Bước 2. Học viên tham gia học và làm bài kiểm tra

Các nội dung đào tạo được thực hiện và truyền đạt bởi Đào tạo viên của Nu Skin Việt Nam theo quy định của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP.

Sau khi đăng nhập vào tài khoản, Học viên có thể lựa chọn từng học phần để học một cách độc lập. Học viên sẽ phải tham gia học từ đầu đến cuối mỗi học phần. Hệ thống không cho phép tua lại bài để đảm bảo tổng thời lượng đào tạo.

Học viên đang học phần này có thể tạm dừng để học sang học phần khác hoặc thoát khỏi chương trình, trên hệ thống sẽ ghi nhận thời gian mà Học viên đã tham gia học thực tế. Khi Học viên mở lại nội dung đào tạo, hệ thống cho phép Học viên lựa chọn tiếp tục chương trình học hoặc học lại từ đầu.

Để đảm bảo tính tương tác, hệ thống cho phép Học viên có thể đặt câu hỏi có liên quan đến nội dung đào tạo tại phần "ĐẶT CÂU HỎI" trên màn hình. Tất cả các câu hỏi của Học viên sẽ được giải đáp bởi Đào tạo viên của Công Ty, câu trả lời sẽ được gửi vào địa chỉ thư điện tử của Học viên đã đăng ký với Công Ty.

Trong thời gian từ 8h00-17h30 (từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần, trừ ngày lễ, tết), Đào tạo viên sẽ trả lời các câu hỏi của Học viên trong thời gian 48 giờ kể từ khi nhận được câu hỏi. Sau thời gian này các câu hỏi sẽ được chuyển tới các Đào tạo viên để trả lời Học viên. Câu trả lời của Đào tạo viên sẽ được gửi vào địa chỉ thư điện tử của Học viên.

Sau khi Học viên hoàn thành tất cả các Học phần, hệ thống sẽ ghi nhận và hiển thị thông báo "HOÀN THÀNH" nội dung học và yêu cầu làm bài kiểm tra.

Bài kiểm tra được xây dựng dưới hình thức hai mươi (20) câu hỏi trắc nghiệm trong vòng 30 phút. Thời gian làm bài sẽ được hệ thống tự động tính kể từ khi Học viên nhấn nút bắt đầu. Học viên phải trả lời đúng 16/20 câu hỏi được xếp loại đạt. Trong trường hợp không đạt, Học viên được làm lại Bài kiểm tra cho đến khi đạt (Hệ thống không khống chế số lần làm bài kiểm tra).

Học viên hoàn thành Bài kiểm tra với kết quả đạt mới được xem là hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Ngay sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Học viên sẽ được cấp Chứng chỉ Đào tạo cơ bản về Bán hàng đa cấp.

Lưu ý: Học viên đã hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản phải nộp Bản cam kết theo mẫu số 13 ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP trực tiếp đến Công Ty hoặc gửi qua đường bưu điện.

Bước 3. Ghi nhận và lưu trữ kết quả đào tạo cơ bản

Kết thúc Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, các thông tin: Thời gian tham gia đào tạo, Kết quả đào tạo, Chứng chỉ Đào tạo cơ bản về Bán hàng đa cấp sẽ được lưu trữ tại tài khoản Đào Tạo Cơ Bản của cá nhân Nhà Phân Phối.

Ngoài ra, tại hệ thống của Công Ty, các nội dung: Danh sách Học viên, Tiến trình học, Chứng chỉ Đào tạo cơ bản về Bán hàng đa cấp, Bài kiểm tra và kết quả kiểm tra được lưu trữ, có thể kết xuất danh sách và cho phép in ra.

III. QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN, GIAO NHẬN HÀNG

1. Đặt hàng trực tiếp

Bước 1. Đặt hàng:

Nhà Liên Kết Thương Hiệu xem danh sách sản phẩm, chọn sản phẩm, số lượng muốn mua và gửi cho nhân viên tại quầy đặt hàng.

Bước 2: Xử lý Đơn hàng:

Nhân viên tại quầy đặt hàng tiếp nhận yêu cầu từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu, nhập các thông tin: Sản phẩm, số lượng, hình thức giao hàng (nhận tại Công Ty hoặc nhận hàng tại điểm giao hàng của Công Ty hoặc giao hàng tại nhà), phí vận chuyển (nếu có) vào hệ thống Công Ty. Tùy vào tình trạng kho hàng, nhân viên có thể từ chối tiếp nhận đơn hàng của Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Sau khi hoàn tất nhập thông tin vào hệ thống, Nhân viên Quầy đặt hàng sẽ thông báo cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu số tiền cần phải thanh toán.

Bước 3: Thanh toán và xuất hóa đơn:

Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải thanh toán đầy đủ giá trị Đơn hàng bằng một trong các hình thức sau: tiền mặt, thẻ ATM, thẻ tín dụng tại quầy đặt hàng.

- Thanh toán bằng tiền mặt: Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký tên trên biên lai thu tiền
- Thanh toán bằng thẻ ATM/thẻ tín dụng: Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký tên trên phiếu cà thẻ in từ máy POS.

Sau khi thanh toán thành công, Nhân viên Quầy đặt hàng sẽ xuất hóa đơn của đơn hàng. Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký tên và nhận liền 2 hóa đơn, Đơn đặt hàng để nhận hàng tại Bộ phận Giao hàng.

Bước 4: Giao hàng:

- Nhận hàng tại Công Ty: Ngay sau khi hoàn tất thanh toán, Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ được nhận hàng tại Bộ phận Giao hàng.
- Nhận hàng tại nhà/tại điểm giao hàng của Công Ty:
 - Hàng hóa sẽ được chuyển đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời gian 1-2 ngày làm việc, trong điều kiện bình thường, nếu địa chỉ nhận hàng nằm trong phạm vi hành chính Thành phố Hồ Chí Minh (Đơn hàng đặt tại Thành

phố Hồ Chí Minh) và Thành phố Hà Nội (Đơn hàng đặt tại Thành phố Hà Nội).

- o Hàng hóa sẽ được chuyển đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời hạn 3-5 ngày làm việc, trong điều kiện bình thường, nếu địa chỉ nhận hàng ở các tỉnh/thành phố khác.
- Khi nhận hàng, Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký tên xác nhận trên Phiếu xuất kho của Bộ phận Giao hàng, đồng thời phải kiểm tra, đối chiếu hàng hóa với Đơn đặt hàng. Trường hợp thiếu, thừa, hư hỏng hàng hóa, Nhà Liên Kết Thương Hiệu cần thông báo với Bộ phận Giao hàng (nếu nhận hàng tại Bộ phận Giao hàng) hoặc lập biên bản ghi nhận sự việc với đơn vị giao hàng và gửi biên bản về cho Công Ty.
- Thời hạn giao hàng có thể chậm hơn thời hạn nêu trên, nhưng tối đa không quá 30 ngày kể từ ngày Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán tiền mua hàng. Trường hợp giao hàng chậm, Công ty sẽ thông báo với Nhà Liên Kết Thương Hiệu về việc giao hàng chậm thông qua điện thoại và/hoặc thư điện tử.
- Nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu không đến lấy hàng hoặc Nu Skin Việt Nam không thể giao hàng đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán tiền mua hàng, Đơn đặt hàng sẽ được hủy và Nu Skin Việt Nam sẽ hoàn trả 100% số tiền Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã thanh toán cho Đơn đặt hàng đó (tuy nhiên Nu Skin Việt Nam có thể tính phí vận chuyển phát sinh do việc giao hàng).

2. Quy trình đặt hàng qua mạng, thanh toán và giao hàng

Bước 1: Đặt hàng tại địa chỉ website: www.nuskin.com/vn.

Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải đăng nhập tài khoản cá nhân, lựa chọn sản phẩm cần mua, hình thức nhận hàng, hình thức thanh toán hoặc các thông tin có liên quan khác.

Bước 2: Thanh toán

Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải thanh toán đầy đủ giá trị đơn hàng trong thời hạn 02 ngày làm việc theo một trong các hình thức thanh toán hiện hành được công ty chấp thuận.

- Trong trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu không thanh toán đúng thời hạn quy định, Đơn hàng sẽ bị hủy.
- Trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán bằng thẻ tín dụng online, sau khi thanh toán thành công, Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ nhận được email hóa đơn giá trị gia tăng điện tử của Đơn hàng đó.
- Trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán bằng hình thức chuyển khoản, sau khi Công ty nhận được tiền thanh toán đơn hàng, Nhà Liên Kết

Thương Hiệu sẽ nhận được email hóa đơn giá trị gia tăng điện tử của Đơn hàng đó và số hàng thực giao theo đúng đơn đặt hàng của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (nếu có). Chi phí vận chuyển số hàng được điều chỉnh tăng thêm so với khoản phí giao hàng đã thỏa thuận trước đó sẽ do Công ty Thanh toán.

Bước 3: Xử lý đơn hàng

Sau khi tiếp nhận đơn hàng của Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Công Ty sẽ kiểm tra và xác nhận đơn hàng để chuyển cho Bộ phận Giao hàng. Trường hợp Công Ty từ chối một phần hoặc toàn bộ đơn hàng, Công ty sẽ tiến hành thủ tục hoàn tiền cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Bước 4: Giao hàng

- Nhận hàng tại Công Ty: Ngay sau khi nhận được email hóa đơn giá trị gia tăng điện tử của Đơn hàng, Nhà Liên Kết Thương Hiệu được nhận hàng tại Bộ phận Giao hàng.
- Nhận hàng tại nhà/tại điểm giao hàng của Công Ty:
 - Hàng hóa sẽ được chuyển đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời gian 1-2 ngày làm việc, trong điều kiện bình thường, nếu địa chỉ nhận hàng nằm trong phạm vi hành chính Thành phố Hồ Chí Minh (Đơn hàng đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh), Thành phố Hà Nội (Đơn hàng đặt tại Thành phố Hà Nội).
 - Hàng hóa sẽ được chuyển đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời hạn 3-5 ngày làm việc, trong điều kiện bình thường, nếu địa chỉ nhận hàng ở các tỉnh/thành phố khác.
- Khi nhận hàng, Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký tên xác nhận trên Phiếu xuất kho của Bộ phận Giao hàng, đồng thời phải kiểm tra, đối chiếu hàng hóa với Đơn đặt hàng. Trường hợp thiếu, thừa, hư hỏng hàng hóa, Nhà Liên Kết Thương Hiệu cần thông báo với Bộ phận Giao hàng (nếu nhận hàng tại Bộ phận Giao hàng) hoặc lập biên bản ghi nhận sự việc với đơn vị giao hàng và gửi biên bản về cho Công ty.
- Thời hạn giao hàng có thể chậm hơn thời hạn nêu trên, nhưng tối đa không quá 30 ngày kể từ ngày Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán tiền mua hàng. Trường hợp giao hàng chậm nhưng chưa được thông báo, Công ty sẽ thông báo với Nhà Liên Kết Thương Hiệu về việc giao hàng chậm thông qua điện thoại và/hoặc thư điện tử.
- Nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu không đến lấy hàng hoặc Nu Skin Việt Nam không thể giao hàng đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà Liên Kết Thương Hiệu thanh toán tiền mua hàng, Đơn đặt hàng sẽ được hủy và Nu Skin Việt Nam sẽ hoàn trả 100% số tiền Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã thanh toán cho Đơn đặt hàng đó. Nu Skin Việt Nam có thể vẫn thu phí vận chuyển cho việc giao đơn hàng đó.

IV. QUY TRÌNH BẢO HÀNH/ĐỔI SẢN PHẨM DO LỖI CỦA NHÀ SẢN XUẤT

1. Chính sách bảo hành/đổi sản phẩm do lỗi của nhà sản xuất

- Tất cả các thiết bị được phân phối bởi Nu Skin Việt Nam thông qua các Nhà Liên Kết Thương Hiệu được ủy quyền bởi Nu Skin Việt Nam sẽ được bảo hành miễn phí với những sự cố, hỏng hóc kỹ thuật xảy ra do lỗi của nhà sản xuất trong thời gian bảo hành được quy định theo từng chủng loại thiết bị. Vui lòng đọc kỹ quy định bảo hành ghi trên phiếu bảo hành của từng thiết bị để biết thêm chi tiết.
- Nu Skin Việt Nam chỉ tiếp nhận hàng bảo hành/đổi hàng được phân phối bởi Nu Skin Việt Nam, không tiếp nhận các sản phẩm từ các thị trường khác.
- Chế độ bảo hành/đổi hàng không áp dụng nếu lỗi phát sinh không phải lỗi kỹ thuật do nhà sản xuất mà phát sinh từ người sử dụng, sản phẩm hết hạn bảo hành.
- Ngoài chế độ bảo hành, Nu Skin Việt Nam không tiếp nhận bảo trì, sửa chữa thiết bị.
- Vui lòng liên hệ với Nu Skin Việt Nam nếu có thắc mắc. (Thông tin liên hệ có thể được cập nhật theo thông báo trên trang tin điện tử của Công Ty).
 - TP. Hồ Chí Minh: Tầng 2, 280 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, TP.HCM
Số điện thoại: (028) 7106 8838
 - TP. Hà Nội: Tầng 7, Tòa nhà Hanoi Centerpoint, 27 Lê Văn Lương, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội.
Số điện thoại: (024) 3565 3451
 - Email: tuvansanpham@nuskin.com

2. Quy trình, thủ tục

Bước 1. Đưa yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu điền đầy đủ thông tin vào Tờ khai khiếu nại sản phẩm (có tại các văn phòng của Công ty hoặc trên website www.nuskin.com/vn)
- Địa điểm tiếp nhận yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm:
 - i) Tại TP.Hồ Chí Minh: Nhận sản phẩm bảo hành/đổi hàng tại văn phòng Hồ Chí Minh
 - ii) Tại Hà Nội: Nhận sản phẩm bảo hành/đổi hàng tại văn phòng Hà Nội

- NLKTH có thể trực tiếp mang tờ khai cùng sản phẩm hoặc gửi qua đường bưu điện tới địa điểm tiếp nhận yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm nêu trên. Vui lòng gửi kèm Đơn đặt hàng, phiếu bảo hành. Trên bao bì hàng cần ghi rõ "Sản phẩm yêu cầu bảo hành/đổi (do lỗi nhà sản xuất)"

Bước 2. Tiếp nhận và xử lý yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm

- Bộ phận tiếp nhận sẽ nhận hàng bảo hành/đổi sản phẩm, chuyển cho Bộ phận kiểm tra lỗi.
- Trong thời hạn 7 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm, Bộ phận kiểm tra lỗi sẽ kiểm tra sản phẩm và thực hiện một trong các công việc sau:
 - Thực hiện các biện pháp bảo hành sản phẩm, bàn giao sản phẩm được bảo hành/đổi cho người yêu cầu hoặc đưa ra phương án giải quyết nếu sản phẩm không thể thực hiện bảo hành/đổi. Thời hạn giải quyết bảo hành/đổi sản phẩm có thể kéo dài hơn 7 ngày làm việc, nhưng tối đa không quá 60 ngày kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu bảo hành/đổi sản phẩm. Công ty sẽ thông báo cho người yêu cầu về việc kéo dài thời hạn giải quyết bảo hành/đổi sản phẩm bằng điện thoại và/hoặc thư điện tử.
 - Liên hệ với người yêu cầu để thông báo về việc sản phẩm không đáp ứng điều kiện bảo hành và bàn giao sản phẩm cho người yêu cầu.

Ghi chú:

Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể gửi email trước tới địa chỉ tuvansanpham@nuskin.com kèm hình ảnh, video ghi nhận lỗi sản phẩm để được xử lý nhanh hơn.

Công ty khuyến khích Khách hàng, người sử dụng sản phẩm liên hệ với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã giao dịch với mình để được hỗ trợ tốt nhất.

V. QUY TRÌNH TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA VÀ TRẢ LẠI TIỀN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Sản phẩm được hoàn trả phải đáp ứng các điều kiện nêu tại điểm 4.1 mục 4 Chương 2 Quy Tắc Hoạt Động này. Việc mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu được thực hiện như sau:

Bước 1. Nhà Liên Kết Thương Hiệu trực tiếp liên hệ với Công Ty để được hướng dẫn điền mẫu Đơn hoàn trả sản phẩm.

Bước 2. Nhà Liên Kết Thương Hiệu chuyển toàn bộ sản phẩm yêu cầu trả lại, kèm theo hóa đơn mua hàng về Công Ty. Khi tiếp nhận sản phẩm trả lại, Nhân viên Công Ty kiểm tra số lượng, tình trạng hàng hóa và cấp biên nhận đã nhận hàng.

Bước 3. Trong thời gian mười lăm (15) ngày kể từ ngày nhận đủ hàng và hồ sơ liên quan đến việc hoàn trả sản phẩm, Công Ty kiểm tra và thông báo cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu về số lượng hàng hóa đủ điều kiện mua lại tương ứng với số tiền hoàn lại, hoặc thông báo về những Sản Phẩm không đủ điều kiện mua lại.

Bước 4. Trong thời gian mười lăm (15) ngày kể từ ngày thông nhất về số hàng mua lại và số tiền hoàn trả tương ứng với số hàng hóa trả lại, Công Ty sẽ tiến hành thanh toán tiền cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Việc thanh toán có thể được thực hiện bằng chuyển khoản hoặc ghi nợ để sử dụng cho các đơn hàng kế tiếp.

VI. QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT GÓP Ý, THẮC MẮC, KHIẾU NẠI CỦA NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU

1. Các kênh tiếp nhận góp ý, thắc mắc, khiếu nại của Nhà Liên Kết Thương Hiệu

- Tại văn phòng của Nu Skin Việt Nam (trong giờ hành chính)
 - TP. Hồ Chí Minh: Tầng 2, 280 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, TP.HCM
 - TP. Hà Nội: tầng 7, Tòa nhà Hanoi Centerpoint, 27 Lê Văn Lương, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội. Số điện thoại: (024) 3564 3351
- Hotline: (028) 7106 8838 (trong giờ hành chính)
- Email: 48hrs_reply_vietnam@nuskin.com
- Email: tuvansanpham@nuskin.com nếu liên quan đến sản phẩm

Lưu ý: Nếu các câu hỏi, phản hồi và khiếu nại liên quan đến việc vi phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và/ hoặc Quy tắc hoạt động Nu Skin Việt Nam, các thủ tục và quy định trong Quy tắc hoạt động Nu Skin Việt Nam sẽ được áp dụng thay thế cho quy trình tại mục VI này.

Các thông tin liên lạc nêu trên có thể được cập nhật theo thông báo trên trang tin điện tử của Công ty.

2. Quy trình thực hiện

Bước 1. Gửi góp ý, thắc mắc, khiếu nại

- i) Nhà Liên Kết Thương Hiệu gửi góp ý, thắc mắc, khiếu nại qua các kênh tiếp nhận nêu trên.
- ii) Trong trường hợp khiếu nại sản phẩm, chính sách của Công Ty, Nhà Liên Kết Thương Hiệu cần cung cấp cho Nu Skin Việt Nam:

- o Phiếu cung cấp thông tin khiếu nại
- o Các tài liệu, sản phẩm, hóa đơn mua hàng kèm theo (nếu có)

Bước 2. Tiếp nhận và trả lời góp ý, thắc mắc, khiếu nại

i) Đối với các góp ý, thắc mắc:

- Các góp ý, thắc mắc chung về Công Ty sẽ được phản hồi đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong vòng 2 ngày làm việc hoặc sớm nhất có thể, tối đa không quá 14 ngày làm việc kể từ ngày nhận được góp ý, thắc mắc hoặc phản hồi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu.
- Các góp ý, thắc mắc về sản phẩm qua kênh điện thoại sẽ được nhân viên Công Ty trả lời trực tiếp với Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong giờ làm việc của ngày tiếp nhận hoặc sớm nhất có thể, tối đa không quá 14 ngày làm việc kể từ ngày nhận được góp ý, thắc mắc hoặc phản hồi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu.
- Các góp ý, thắc mắc về sản phẩm thông qua hòm thư điện tử sẽ được nhân viên Công Ty phản hồi đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong vòng 2 ngày làm việc hoặc sớm nhất có thể, tối đa không quá 14 ngày làm việc kể từ ngày nhận được góp ý, thắc mắc hoặc phản hồi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

ii) Tiếp nhận và giải quyết khiếu nại

- Khiếu nại của Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ được chuyển tới các bộ phận liên quan để tiến hành kiểm tra, xác minh thông tin khiếu nại, đưa ra kết luận cuối cùng trong thời gian tối đa mười bốn (14) ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại. Nhà Liên Kết Thương Hiệu có trách nhiệm cung cấp các hồ sơ, tài liệu có liên quan theo yêu cầu của Công Ty.
- Sau khi có kết luận cuối cùng, Công Ty sẽ thông báo kết quả đến Nhà Liên Kết Thương Hiệu liên quan đến quyền của người khiếu nại nhưng sẽ không chia sẻ bất kỳ thông tin nào liên quan đến người khác hoặc thông tin bảo mật.
- Trong trường hợp chưa hài lòng với kết quả giải quyết, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có quyền tiếp tục gửi thắc mắc, khiếu nại đến Công Ty.

VII. QUY TRÌNH CHẤM DỨT, THANH LÝ HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU

Hồ sơ cần thiết khi yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu:

- Thông báo chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu
- Thẻ Thành Viên
- Đơn hoàn trả Sản Phẩm (nếu có)
- Bản sao giấy tờ chứng thực cá nhân

- Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu (bản gốc hoặc bản sao)

Hồ sơ có thể được nộp trực tiếp hoặc thông qua người khác nộp thay.

1. Yêu cầu chấm dứt từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Bước 1. Nhà Liên Kết Thương Hiệu gửi hồ sơ yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu trực tiếp tại Công Ty hoặc qua đường bưu điện hoặc thư điện tử hoặc qua các phương thức điện tử khác.

Bước 2. Trong thời hạn bảy (07) ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ, nhân viên Công Ty sẽ tiến hành kiểm tra hồ sơ và gọi điện thoại cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu xác nhận (nếu hồ sơ được người khác nộp thay). Nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu nộp thông báo chấm dứt tại văn phòng Công ty, nhân viên Công Ty sẽ ký xác nhận, đóng dấu ngày nhận trên thông báo chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và trả cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu một bản sao.

Bước 3. Trong thời hạn ba mươi (30) ngày làm việc, kể từ ngày Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu chấm dứt, nếu có yêu cầu hợp lệ từ một Bên, các bên sẽ cùng nhau thực hiện các công việc sau:

- Thỏa thuận về việc mua lại Sản Phẩm và số tiền hoàn trả cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu khi mua lại Sản Phẩm.
- Thỏa thuận bằng văn bản về các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu được hưởng trong quá trình tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty và các nghĩa vụ tài chính của Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công Ty.
- Thanh toán các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu và khấu trừ các nghĩa vụ tài chính của Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công Ty.

Bước 4. Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ tự động được thanh lý sau khi hết thời hạn 30 ngày làm việc nêu trên và các bên đã thực hiện các quyền và nghĩa vụ nêu trên khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu chấm dứt, nếu có.

2. Yêu cầu chấm dứt từ Công Ty

Bước 1. Công Ty sẽ gửi thông báo bằng văn bản trực tiếp hoặc qua đường bưu điện hoặc gửi thư điện tử (email), trước mười (10) ngày làm việc cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu về việc chấm dứt Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, trong đó có ghi rõ lý do chấm dứt. Tuy nhiên, Công Ty có thể gửi thông báo bằng văn bản yêu cầu chấm dứt hợp đồng ngay lập tức theo Mục 3.4 Chương 6 của Quy Tắc Hoạt Động này.

Bước 2. Kể từ ngày Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu chấm dứt, trong thời hạn ba mươi (30) ngày làm việc, nếu có yêu cầu hợp lệ từ một Bên, các Bên sẽ cùng nhau thực hiện các công việc sau:

- Trong trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu yêu cầu Công Ty mua lại các Sản Phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn đến thời điểm hoàn trả và được Nhà Liên Kết Thương Hiệu trả lại trong vòng 12 tháng kể từ ngày mua hàng, thỏa thuận về việc liệu Công Ty sẽ mua lại Sản Phẩm và hoàn lại tiền cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu và nếu Công Ty đồng ý, thỏa thuận về số tiền Công ty sẽ hoàn lại cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu khi Sản Phẩm được hoàn trả.
- Thông báo bằng văn bản hoặc gửi thư điện tử (email) về các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu được hưởng trong quá trình tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty và các nghĩa vụ tài chính của Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công Ty.
- Thanh toán các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu và khấu trừ các nghĩa vụ tài chính của Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Công Ty.

Bước 4. Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ tự động được thanh lý sau khi hết thời hạn 30 ngày làm việc nêu trên và các bên đã thực hiện các quyền và nghĩa vụ nêu trên khi Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu chấm dứt.