QUY TẮC HOẠT ĐỘNG
CỦA CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM

Gồm

Các Quy Tắc Ứng Xử và Các Quy Trình Hoạt Động

(Thời điểm áp dụng: theo Thông báo của Amway Việt Nam sau khi Quy Tắc Hoạt Động đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt)

CÁC QUY TẮC ỨNG XỬ CỦA AMWAY VIỆT NAM

Phần 1: Giới Thiệu

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

Các điều khoản và điều kiện của mối quan hệ này được nêu trong (1) Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) với Amway Việt Nam; (2) Quy Tắc Hoạt Động (bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử và Các Quy trình Hoạt Động); (3) Kế hoạch trả thưởng; (4) Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp; và (5) Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Amway Việt Nam.

Nội dung của các tài liệu nêu trên sẽ được thay đổi tùy theo từng thời điểm. Đối với Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp, Amway Việt Nam sẽ đăng tải công khai việc thay đổi thông tin Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp tối thiểu 05 ngày làm việc trước ngày áp dụng. Đối với các tài liệu còn lại, sau khi việc thay đổi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt, Amway Việt Nam sẽ công khai, cập nhật các tài liệu này tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh, trang thông tin điện tử của Amway Việt Nam, và thông báo cho các Nhà Phân Phối về những thay đổi đó bằng văn bản/ thư điện tử/ tin nhắn điện thoại/ tin nhắn Zalo hoặc bằng các biện pháp khác có thể lưu lại bằng chứng. Khi Amway Việt Nam thông báo chính thức về những thay đổi đến các Nhà Phân Phối bằng phương tiện truyền thông chính thức của Amway Việt Nam, thì những thay đổi đó sẽ có hiệu lực theo thời điểm áp dụng được nêu trong công bố. Nếu Nhà Phân Phối không đồng ý với những sửa đổi bổ sung này, Nhà Phân Phối có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày Amway Việt Nam công bố. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng theo yêu cầu của Nhà Phân Phối sẽ được áp dụng theo các quy định trước khi sửa đổi bổ sung. Sau thời hạn này, nếu không nhận được yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng từ Nhà Phân Phối, các sửa đổi bổ sung này được coi là đã được Nhà Phân Phối chấp thuận.

Các Quy tắc này chủ yếu xác định mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và các Nhà Phân Phối, đồng thời cũng đề cập đến mối quan hệ giữa các Nhà Phân Phối với nhau. Mục tiêu của các Quy tắc này là:

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

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

Phần 2: Các Thuật Ngữ

Tập đoàn Alticor Hoặc Alticor: Tập đoàn Alticor có trụ sở chính đặt tại 7575, đường East Fulton, Ada, Michigan 49355, Hoa Kỳ, hoặc bất kỳ công ty mẹ, công ty thành viên hay công ty con nào tùy thuộc từng ngữ cảnh.
Amway Việt Nam: Có nghĩa là Công ty TNHH Amway Việt Nam.
Hoạt Động Kinh Doanh Cùng Amway Việt Nam: Hoạt động kinh doanh cùng Amway Việt Nam được xác định bởi mã số thành viên và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (Hợp đồng Nhà phân phối).
Cơ Hội Kinh Doanh Với Amway Việt Nam: bao gồm các hàng hóa, hoạt động tiếp thị, hỗ trợ và kế hoạch trả thưởng được cung cấp bởi Amway Việt Nam.
Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh của Amway Việt Nam: Các tài liệu hỗ trợ hoạt động kinh doanh do Amway Việt Nam trực tiếp, ủy quyền hay cho phép phát hành.
Các Chính Sách Kinh Doanh Của Amway Việt Nam: Các Quy tắc và các chính sách được đề cập trong các tài liệu thông báo chính thức của Amway Việt Nam bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử, Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh, Chính sách các sự kiện, Chính sách bảo trợ sinh viên và các chính sách cũng như các thông báo khác có thể được Amway Việt Nam điều chỉnh tùy từng thời điểm và được đưa vào (1) Hợp Đồng Nhà Phân Phối; (2) Quy Tắc Hoạt Động (bao gồm Các Quy Tắc Ứng Xử và Các Quy Trình Hoạt Động); (3) Kế Hoạch Trả Thưởng; (4) Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp; và (5) Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Amway Việt Nam.
Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam: Chương trình được sử dụng để tính các mức Hoa Hồng, tiền thưởng, các lợi ích kinh tế khác và các loại danh hiệu dành cho các Nhà Phân Phối được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới. Kế Hoạch Trả Thưởng chỉ áp dụng đối với Nhà Phân Phối tại Việt Nam và doanh số, danh hiệu, hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế của Nhà Phân Phối tại Việt Nam không tính toán dựa trên doanh số của tuyến dưới ở nước ngoài.
Nhóm Kinh Doanh: Bao gồm tất cả các Nhà Phân Phối tuyến dưới của một Nhà Phân Phối, nhưng không bao gồm Nhà Phân Phối Platinum tuyến dưới và nhóm của họ.
Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh ("BSM"): Một thuật ngữ dùng để chỉ bất kỳ tài liệu hay sự kiện ở bất kỳ dạng nào với mục đích giới thiệu cho Nhà Phân Phối về Hoạt Động Kinh Doanh của Amway Việt Nam hoặc về những hoạt động nhằm khuyến khích, đào tạo và hỗ trợ cho Nhà Phân Phối. Các tài liệu này bao gồm: các tài liệu được in ấn, hình ảnh, video, và các tài liệu truyền thông đa phương tiện, các sản phẩm trực tuyến, các hội thảo và sự kiện (trực tuyến và trực tiếp), các tài liệu khác hoặc thiết bị khác được sử dụng nhằm hỗ trợ thông tin hoặc bán hàng hóa của Amway Việt Nam, cũng như các phiếu mua hàng, hóa đơn thanh toán, vé hoặc đơn đặt hàng và các chương trình liên quan khác.
Doanh Số Bán Hàng ("BV"): Đây là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi đơn vị hàng hóa và được sử dụng để tính toán các khoản Hoa Hồng hàng tháng và hàng năm.
Hoa Hồng: Những khoản tiền thưởng cho việc mua hàng hóa của Amway Việt Nam được Amway Việt Nam thanh toán cho các Nhà Phân Phân Phối bằng chuyển khoản qua ngân hàng theo Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.
Nhà Phân Phối: là người ký kết Hợp đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam và được Amway Việt Nam chấp thuận. Nhà Phân Phối không phải là nhân viên, đại diện thương mại, đại lý hay nhà môi giới của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối mua và bán các hàng hóa của Amway Việt Nam bằng tên và mã số thành viên của chính họ. Các Nhà Phân Phối có thể được trao danh hiệu ở các cấp cao hơn như Platinum, Emerald, Diamond… tương ứng với các tiêu chuẩn thưởng

của Amway Việt Nam theo các điều kiện được quy định trong Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.

Nhà Phân Phối Cấp Cao Theo Nghị Định 137: là những Nhà Phân Phối ở ba cấp bậc, vị trí, danh hiệu cao nhất trong mạng lưới Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam ở một thời điểm nhất định hoặc Nhà Phân Phối được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ 01 tỷ đồng trở lên trong một năm tài chính liền trước.

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

Hợp đồng Nhà Phân Phối: là Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cùng với các Tài liệu liên quan khác tạo nên các điều khoản thỏa thuận giữa Nhà Phân Phối và Amway Việt Nam.

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

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

Khách Hàng Nhà Phân Phối: là người đã hoàn thành thủ tục Đăng Ký Làm Khách Hàng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam thông qua một Nhà Phân Phối giới thiệu và hỗ trợ ("**Nhà Phân Phối Hỗ Trợ**"), và được Amway Việt Nam chấp thuận. Khách Hàng Nhà Phân Phối không ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, do đó không phải là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam. Khách Hàng Nhà Phân Phối được mua hàng hóa từ Amway Việt Nam, theo Giá Bán Cho Nhà Phân Phối cho mục đích tiêu dùng và không được phép bán lại cho bất kỳ ai khác. Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách Hàng Nhà Phân Phối sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng của Nhà Phân Phối Hỗ Trợ. Khách Hàng Nhà Phân Phối có thể đăng ký trở thành Nhà Phân Phối bằng việc ký Hợp Đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam. Nếu Khách Hàng Nhà Phân Phối đã từng là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam thì sẽ áp dụng Quy tắc 6.4 thuộc phần Các Quy Tắc Ứng Xử của Quy Tắc Hoạt Động này.

Doanh Thu từ Khách Hàng Nhà Phân Phối: là doanh thu do Amway Việt Nam bán hàng hóa cho Khách Hàng Nhà Phân Phối thông qua mã số giới thiệu của Nhà Phân Phối Hỗ Trợ. Doanh Thu từ Khách Hàng Nhà Phân Phối được tính dựa trên hóa đơn giá trị gia tăng mà Amway Việt Nam xuất cho Khách Hàng Nhà Phân Phối và được theo dõi, tổng hợp và báo cáo định kỳ, thường xuyên từ hệ thống bán hàng của Amway Việt Nam nhằm đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật.

Amway Việt Nam cam kết đảm bảo tối thiểu 20% doanh thu bán hàng đa cấp trong một năm tài chính là doanh thu từ khách hàng không phải là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam. Amway Việt Nam tuân thủ trách nhiệm duy trì tỉ lệ doanh thu từ việc bán hàng hóa cho người tiêu dùng không phải là Nhà Phân Phối theo quy định của Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và quy định của pháp luật.

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

tin nhắn nào trên các mạng xã hội, ứng dụng di động bao gồm: Facebook, YouTube, Instagram, Zalo....

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

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

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

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

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

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

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

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

Giá Trị Điểm ("PV"): Một giá trị bằng số được quy định cho mỗi hàng hóa nhằm quyết định mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích cho tháng đó, dao động từ 0% đến 21%.

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

Tiêu Chuẩn Nội Dung Tài Liệu Và Hội Họp: Là những quy định bắt buộc Nhà Phân Phối phải tuân thủ khi thực hiện xây dựng và sử dụng các tài liệu hỗ trợ kinh doanh và hội họp, nhằm đảm bảo Nhà Phân Phối tuân thủ Quy tắc và Chính sách của Amway.

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

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

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

Chính sách bảo trợ sinh viên: Khi tuyển dụng Ứng Viên Tiềm Năng hoặc bảo trợ cho Nhà Phân Phối mới là Sinh viên, Nhà Phân Phối cần phải cam kết thực hiện trách nhiệm và nghĩa vụ của Người bảo trợ, tuân thủ các giá trị và chính sách do Amway Việt Nam xây dựng và cam kết không gây ảnh hưởng tiêu cực đến danh tiếng của Amway.

Luật Áp Dụng: là toàn bộ các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam điều chỉnh các nội dung, quy định tại Quy Tắc Hoạt Động này, bao gồm Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

được Quốc Hội thông qua ngày 20/06/2023 ("**Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng**"), Nghị định 137/2026/NĐ-CP của Chính Phủ ký ngày 07/04/2026 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp ("**Nghị định 137**"), các quy định pháp luật khác liên quan đến hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, và các văn bản hướng dẫn, sửa đổi, bổ sung, thay thế tùy từng thời điểm (nếu có).

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

Quy tắc 3

Trở Thành Một Nhà Phân Phối

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

Nhà Phân Phối có trách nhiệm lưu giữ bản chính Hợp Đồng Nhà Phân Phối theo quy định tại Quy Tắc Hoạt Động. Ngoài ra, Nhà Phân Phối không được thực hiện các điều cấm và phải tuân thủ các trách nhiệm được quy định tại Điều 7 của Hợp Đồng Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam không được thực hiện các điều cấm và phải tuân thủ các trách nhiệm được quy định tại Điều 8 của Hợp Đồng Nhà Phân Phối, và đồng thời các bên phải tuân thủ các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, và pháp luật khác có liên quan.

Điều kiện trở thành Nhà phân phối của Amway Việt Nam:

3.1.1. Nhà Phân Phối phải là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và cư trú tại Việt Nam.

3.1.2. Chưa từng bị chấm dứt do vi phạm Hợp Đồng Nhà Phân Phối trước đây với Amway Việt Nam.

3.1.3. Phải tuân thủ các yêu cầu trong phần 6.4 của Các Quy Tắc Ứng Xử này nếu trước đây ứng viên từng hoạt động theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối đã chấm dứt hoạt động hoặc hết hạn (và không được gia hạn).

3.1.4. Không phải là nhân viên của một công ty bán hàng đa cấp khác trong thời điểm bắt đầu đăng ký trở thành Nhà Phân Phối hoặc trong suốt thời gian là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam.

3.1.5. Không phải là người nước ngoài hoặc người Việt Nam định cư ở nước ngoài không có thẻ căn cước công dân/ thẻ căn cước (còn hiệu lực) do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam cấp.

3.1.6. Không phải là cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật Việt Nam về cán bộ, công chức; sĩ quan, quân nhân chuyên nghiệp, công nhân, viên chức quốc phòng trong cơ quan, đơn vị thuộc Quân đội nhân dân; sĩ quan, hạ sĩ quan, chiến sĩ phục vụ theo chế độ chuyên nghiệp, công nhân công an trong cơ quan, đơn vị thuộc Công an nhân dân.

3.1.7. Không thuộc những trường hợp không được tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

3.1.8. Không phải là người đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, sản xuất, buôn bán hàng cấm, quảng cáo gian dối, lừa dối khách hàng, lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản, tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp. Không phải là người từng bị xử phạt do vi phạm các quy định tại điểm b, d, e, g khoản 1; điểm a, b, c, d, đ khoản 2 Điều 10 Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng; Điều 5 Nghị định 137 mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính.

3.1.9. Người đang cư trú tại Việt Nam phải mở mã số thành viên tại Việt Nam và không được tham gia hoạt động bảo trợ hoặc mở mã số thành viên với Amway bên ngoài lãnh thổ Việt Nam.

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

3.2.1. Amway Việt Nam có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối nếu Nhà Phân Phối và/hoặc vợ hay chồng của họ đã vi phạm Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam theo nội dung điều này.

3.2.2. Nếu hai Nhà Phân Phối, mỗi người sở hữu và hoạt động với một Hợp Đồng Nhà Phân Phối riêng, có thể thuộc hoặc không thuộc cùng một Tuyến Bảo Trợ, và cả hai đều không đạt cấp Platinum hay cấp cao hơn, khi kết hôn với nhau phải chấm dứt hoạt động của một trong hai Hợp Đồng Nhà Phân Phối đó. Nếu một trong hai Vai Trò Phân Phối của một cặp vợ chồng mới cưới đạt đến cấp Platinum hoặc cấp cao hơn thì mỗi người (vợ / chồng) sở hữu và hoạt động với một Hợp Đồng Nhà Phân Phối riêng biệt. Mỗi Vai Trò Phân Phối đó phải được quản lý trong phạm vi Tuyến Bảo Trợ ban đầu của mình. Việc bổ sung tên vào một trong hai Hợp Đồng Nhà Phân Phối thì không được phép. Các Nhà Phân Phối phải thông báo cho Amway Việt Nam trong vòng 30 ngày sau khi kết hôn.

3.2.3. Trong Vai Trò Phân Phối vợ chồng, nếu vợ hoặc chồng chấm dứt hoạt động với Amway Việt Nam vì bất kỳ lý do gì, theo Các Quy Tắc Ứng Xử dưới đây, Amway Việt Nam có quyền chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối với người còn lại mà không phải giải thích bất cứ điều gì. Tuy nhiên, Amway Việt Nam vẫn có thể xem xét cho phép người vợ hoặc chồng còn lại duy trì hoạt động trong trường hợp người vợ hoặc chồng đó vẫn tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử và các điều khoản cũng như điều kiện phù hợp khác được Amway Việt Nam áp dụng.

3.2.4. **Tách Vai Trò Phân Phối Vợ Chồng:** Amway Việt Nam sẽ hỗ trợ việc tách Vai trò Phân Phối Vợ Chồng (VTPP Kép) nếu xảy ra một trong các trường hợp sau: ly hôn và có sự thỏa thuận người giữ mã số sau ly hôn, vợ hoặc chồng của VTPP Kép qua đời, hoặc các trường hợp đặc biệt khác tùy theo quyết định của Amway Việt Nam. Amway Việt Nam sẽ công nhận và tách vai trò phân phối với điều kiện Nhà Phân Phối nộp các tài liệu liên quan như: phán quyết hợp lệ của tòa án về việc ly hôn và biên bản thỏa thuận về việc đảm nhận vai trò phân phối sau ly hôn (mọi quyền lợi sẽ được chuyển giao cho người đảm nhận vai trò phân phối), giấy chứng tử, đơn yêu cầu, và các văn bản có liên quan khác. Chỉ trường hợp vợ hoặc chồng sau khi ly hôn và rút tên ra khỏi VTPP kép thì có thể đăng ký trở lại làm NPP Amway Việt Nam dưới bất kỳ Tuyến Bảo Trợ nào mà không cần tuân thủ Quy tắc 6 tháng ngừng hoạt động.

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

3.4. **Chấp Nhận Hay Từ Chối Đăng Ký hay Gia Hạn Làm Nhà Phân Phối Của Amway Việt Nam:** Amway Việt Nam có quyền chấp nhận hay từ chối bất kỳ Hợp Đồng Nhà Phân Phối nào. Tương tự như vậy, Amway Việt Nam cũng có quyền từ chối bất kỳ đề nghị gia hạn/ gia hạn tự động nào và hủy bỏ Hợp Đồng Nhà Phân Phối nếu Nhà Phân Phối không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử hoặc không có "Hạnh Kiểm Tốt" hoặc không chấp hành theo những yêu cầu trong Quy tắc 3.3.

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

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

3.6.1. Mua một lượng hàng hóa nhất định nào đó dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia bán hàng đa cấp.

3.6.2. Lưu kho một lượng hàng hóa tối thiểu nào đó.

3.6.3. Mua bất cứ "văn bản", hay "túi", hay "bộ dụng cụ" không phải do Amway Việt Nam sản xuất hoặc bất kỳ sản phẩm nào do Amway Việt Nam sản xuất.

3.6.4. Mua tài liệu, các phương tiện nghe nhìn, hay các tài liệu khác.

3.6.5. Mua vé để tham dự hoặc tham gia các đại hội, hội thảo hay những buổi gặp mặt khác.

3.7. **Thời Hạn Và Sự Hết Hạn:** Hợp Đồng Nhà Phân Phối có thời hạn kể từ Ngày Hiệu Lực đến hết ngày cuối cùng của tháng thứ mười hai (12) của Hợp Đồng ("**Thời Hạn Ban Đầu**"); trong đó, tháng liền kề sau tháng có Ngày Hiệu Lực được xác định là tháng thứ nhất của Hợp Đồng. Trừ các trường hợp bị từ chối gia hạn và theo các điều kiện nêu tại Quy tắc 3.4 và Quy tắc 3.8, Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ được gia hạn theo từng thời hạn 12 tháng tiếp theo kể từ ngày kết thúc Thời Hạn Ban Đầu.

Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ chấm dứt hiệu lực trước thời hạn theo các trường hợp được quy định tại Quy tắc 3.9 – Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.

Khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối hết hạn hoặc khi chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn, Nhà Phân Phối có thể hoàn trả hàng hóa theo Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa.

3.8. **Gia Hạn:**

Amway Việt Nam có quyền quyết định gia hạn một Hợp Đồng Nhà Phân Phối với điều kiện Nhà Phân Phối không vi phạm các quy định và chính sách của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối. Hợp Đồng Nhà Phân Phối có thể được tự động gia hạn hoặc gia hạn theo yêu cầu:

(a) Tự Động Gia Hạn là Hợp đồng sẽ được gia hạn một cách tự động cho từng thời hạn 12 tháng tiếp theo kể từ ngày kết thúc Thời Hạn Ban Đầu. Các trường hợp áp dụng:

- Nhà Phân Phối từ cấp Silver Producer trở lên được Tự Động Gia Hạn.
- Nếu Nhà Phân Phối dưới Silver Producer có tối thiểu một đơn hàng trong thời gian Hợp Đồng Nhà Phân Phối còn hiệu lực theo từng năm thì Hợp Đồng sẽ được Tự Động Gia Hạn. Đơn hàng của Khách Hàng Nhà Phân Phối cũng được xem là đơn hàng tính điều kiện Tự Động Gia Hạn Hợp Đồng theo điều khoản này.

(b) Gia hạn theo yêu cầu là Nhà Phân Phối có quyền gửi yêu cầu gia hạn trong vòng sáu (06) tháng trước khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối hết hiệu lực. Nếu Amway Việt

Nam chấp thuận, Hợp Đồng Nhà Phân Phối sẽ được gia hạn cho từng thời hạn 12 tháng tiếp theo kể từ ngày kết thúc Thời Hạn Ban Đầu.

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

3.8.1. Nhà Phân Phối hoạt động theo những cách thức gây tổn hại đến uy tín và quyền lợi của Amway Việt Nam; hoặc

3.8.2. Nhà Phân Phối không tuân thủ hoặc vi phạm những quy định áp dụng cho Vai Trò Phân Phối trong thời gian Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực; hoặc

3.8.3. Không đáp ứng được những yêu cầu nêu trong Quy tắc 3.3 của Các Quy Tắc Ứng Xử này.

3.9. Chấm Dứt:

Các trường hợp chấm dứt Vai Trò Phân Phối (chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối):

3.9.1. Nhà Phân Phối có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện Hợp Đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Amway Việt Nam trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc;

3.9.2. Amway Việt Nam có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện Hợp Đồng Nhà Phân Phối nếu Nhà Phân Phối vi phạm:

- Vi phạm Hợp Đồng này bao gồm không tuân thủ các quy định tại Điều 3, Điều 7, Các cam kết của Nhà Phân Phối (trừ khi thuộc trường hợp Amway Việt Nam có trách nhiệm đơn phương chấm dứt thực hiện Hợp đồng hoặc Hợp đồng tự động chấm dứt, theo Quy tắc 3.9.3 và Quy tắc 3.9.4 – Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam).
- Vi phạm Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam bao gồm không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử (Quy tắc 3.1, Quy tắc 3.2, Quy tắc 3.6, Quy tắc 3.11, Quy tắc 3.12, Quy tắc 3.13, Quy tắc 3.14, Quy tắc 3.16, Quy tắc 4, Quy tắc 5, Quy tắc 6, Quy tắc 7, Quy tắc 8, Quy tắc 9, và Chính sách Chung của Các Quy Tắc Ứng Xử), Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam.
- Vi phạm quy định của pháp luật mà thuộc các trường hợp pháp luật quy định doanh nghiệp bán hàng đa cấp có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp.

3.9.3. Amway Việt Nam có trách nhiệm đơn phương chấm dứt thực hiện Hợp Đồng khi Nhà Phân Phối vi phạm quy định của pháp luật mà thuộc các trường hợp pháp luật quy định doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp.

3.9.4. Hợp đồng được Amway Việt Nam tự động chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Hợp Đồng Nhà Phân Phối đã hết thời hạn mà Nhà Phân Phối không tiến hành gia hạn hoặc bị từ chối gia hạn theo Quy tắc 3.4 và Quy tắc 3.8 của Các Quy Tắc Ứng Xử thuộc Quy Tắc Hoạt Động;
- Nhà Phân Phối hay vợ/chồng của Nhà Phân Phối (nếu cùng đăng ký) không hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản trong thời hạn quy định tại Điều 7.5 của Hợp Đồng này;
- Nhà Phân Phối rút lại sự đồng ý của mình đối với việc Amway Việt Nam xử lý dữ liệu cá nhân của Nhà Phân Phối (quy định tại Điều 8.2 của Hợp đồng Nhà Phân Phối);
- Amway Việt Nam chấm dứt hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định pháp luật;
- Các trường hợp khác theo quy định của Quy Tắc Hoạt Động và quy định của pháp luật dân sự.

Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối, các bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp đồng Nhà Phân Phối. Hợp đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

Việc chấm dứt, thanh lý Hợp đồng được thực hiện theo Quy Trình Chấm Dứt Và Thanh Lý Hợp Đồng Nhà Phân Phối thuộc Mục D - Phần Các Quy Trình Hoạt Động Của Amway Việt Nam của Quy Tắc Hoạt Động.

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

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

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

3.13. **Phát Ngôn Và Sự Cam Kết:** Nhà Phân Phối không được có những phát ngôn hay phát biểu sai sự thật về Amway Việt Nam, hoặc giả mạo để thuyết phục Amway Việt Nam ký Hợp Đồng Nhà Phân Phối, và Nhà Phân Phối không được vi phạm những phát ngôn hay cam kết được nêu trong hợp đồng hay do luật pháp quy định. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ bị coi là vi phạm Vai Trò Phân Phối. Ngoài ra, khi nói đến cơ hội kinh doanh với Amway Việt Nam, các Nhà Phân Phối không được phép trình bày bất kỳ ý nghĩa nào khác ngoài việc nhấn mạnh rằng cơ hội kinh doanh luôn mở rộng cho tất cả các công dân Việt Nam.

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

3.15. **Hoạt động trái phép của Nhà Phân Phối Amway tại thị trường chưa mở:** Mỗi Nhà Phân Phối có Hợp đồng Nhà Phân Phối cho phép Nhà Phân Phối đó tham gia vào các hoạt động tại các nước và vùng lãnh thổ được mô tả trong Hợp đồng Nhà Phân Phối đó ("Thị trường đã mở"). Bất kỳ hoạt động nào được thực hiện để tiến hành hoạt động kinh doanh của Amway ở bất kỳ nước hoặc vùng lãnh thổ nào ngoài "Thị trường đã mở" đều được coi là "Hoạt động trái phép" và bị nghiêm cấm. Không Nhà Phân Phối nào sẽ tiến hành các hoạt động trái phép tại các thị trường mà Amway chưa mở.

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

Quy tắc 4

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

4.1. **Tuân Thủ Các Chính Sách Kinh Doanh Của Amway Việt Nam và Những Sửa Đổi/Trách Nhiệm Về Sự Trung Thực:** Tại mọi thời điểm, các Nhà Phân Phối phải chấp hành một cách nghiêm túc những hướng dẫn, thủ tục và chính sách được nêu trong các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, trong đó có Các Quy Tắc Ứng Xử, Kế

Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam, và các điều chỉnh, sửa đổi tùy theo từng thời điểm. Tất cả các Nhà Phân Phối đều phải tuân thủ trách nhiệm về sự trung thực và kinh doanh lành mạnh theo các điều khoản của Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

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

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

4.2.1. Một Nhà Phân Phối trong một Tuyến Bảo Trợ chỉ được mua các hàng hóa và tài liệu Amway Việt Nam từ Tuyến Trên hoặc từ Amway Việt Nam.

4.2.2. Một Nhà Phân Phối không được bán các hàng hóa của Amway Việt Nam cho một Nhà Phân Phối khác không thuộc Nhóm Kinh Doanh của mình.

4.3. **Các Cửa Hàng Bán Lẻ:**

4.3.1. Nhà Phân Phối không được phép bán hay trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam tại các địa điểm bán lẻ, bao gồm các nơi như trường học, hội chợ, tàu bè, chợ phiên, buổi bán đấu giá, Ki-ốt, các trang điện tử, websites, hay các căn cứ quân đội và các địa điểm bán lẻ khác. Nhà Phân Phối không được trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam tại những nơi đó cho dù không để bán. Các tài liệu quảng cáo liên quan đến hàng hóa hay văn bản của Amway Việt Nam cũng không được trưng bày tại các địa điểm bán lẻ.

4.3.2. Nhà Phân Phối không được phép tự ý sử dụng hoặc sử dụng bên thứ ba không phải là Nhà Phân Phối Amway Việt Nam để bán hoặc quảng bá các sản phẩm của Amway Việt Nam trong bất kỳ phương tiện bán lẻ kỹ thuật số nào có mục đích chính là bán sản phẩm cho công chúng kể cả các sàn thương mại điện tử. Không có sản phẩm nào của Amway Việt Nam được phép xuất hiện trong các nền tảng của bên thứ ba này ngay cả khi việc xuất hiện này không nhằm mục đích kinh doanh.

4.3.3. Nhà Phân Phối sở hữu hoặc làm việc tại một cửa hàng bán lẻ thì hoạt động trong Vai Trò Phân Phối của họ phải tách biệt với hoạt động của cửa hàng bán lẻ đó. Nhà Phân Phối phải bảo đảm với khách hàng về việc hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam mà mình thực hiện theo đúng cách thức của một Nhà Phân Phối và không có liên hệ với cửa hàng bán lẻ đồng thời Nhà Phân Phối phải tuân thủ theo Quy tắc 4.3. Các loại hình cửa hàng bán lẻ khác không phải là cửa hàng chuyên biệt như tiệm cắt tóc, cơ sở làm đẹp, hay các văn phòng công ty v.v, cũng sẽ không được trưng bày hàng hóa của Amway Việt Nam; các tài liệu quảng cáo liên quan đến hàng hóa, các văn bản của Amway Việt Nam cũng như không được cung cấp các thông tin của Amway Việt Nam.

4.3.4. Việc giới thiệu cơ hội kinh doanh đến người khác hoặc tiếp xúc với các Ứng Viên Tiềm Năng thông qua các phương tiện truyền thông, Internet, mạng xã hội và các phương tiện kỹ thuật số và truyền thông điện tử khác phải đảm bảo hành động này được bắt đầu từ việc tương tác chủ động trước đó của Ứng Viên Tiềm Năng với Nhà Phân Phối và phải tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử, các Chuẩn mực của Amway Việt Nam. Mọi hành vi vi phạm đều được xem là vi phạm Vai Trò Phân Phối.

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

4.4.1. Đưa ra những tuyên bố thổi phồng về hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối;

4.4.2. Cung cấp dưới bất cứ hình thức nào các thông tin sai lệch về giá cả, chất lượng, tiêu chuẩn, chủng loại, hàm lượng, kiểu dáng, xuất xứ hoặc lượng hàng sẵn có về các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối;

4.4.3. Cho rằng các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối đã lỗi thời hay gán những đặc điểm liên quan đến số lượng, phụ kiện, công dụng và lợi ích mà hàng hóa không có; hoặc

4.4.4. Thực hiện hay giới thiệu bất cứ điều gì về Amway Việt Nam, các hàng hóa của Amway Việt Nam hay những hàng hóa do Amway Việt Nam phân phối một cách không trung thực, hoặc giới thiệu những hàng hóa khác không phải của Amway Việt Nam nhưng lại quảng cáo như đó là hàng hóa của Amway Việt Nam.

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

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

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

Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa: Khi chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối, hay khi Nhà Phân Phối/ Khách Hàng có yêu cầu, Nhà Phân Phối có thể hoàn trả Amway Việt Nam hàng hóa trong vòng 30 ngày kể từ ngày người mua nhận hàng với điều kiện: a) hàng hóa phải còn nguyên bao bì, tem, nhãn và còn thời hạn sử dụng; b) kèm theo Hóa đơn mua hàng tương ứng số hàng hóa được yêu cầu mua lại. Nhà Phân Phối/ Khách Hàng có quyền lựa chọn: a) Ghi nợ toàn bộ số tiền để mua hàng hóa khác dưới hình thức chi phiếu mua hàng, số tiền ghi nợ tương đương với số tiền mua ban đầu trừ đi Hoa Hồng đã nhận (nếu có), trừ đi 10% chi phí; hoặc b) Amway Việt Nam sẽ hoàn trả lại toàn bộ số tiền bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản, số tiền hoàn trả tương đương với số tiền mua hàng ban đầu trừ đi Hoa Hồng đã nhận (nếu có), trừ đi 10% chi phí. Trình tự và thủ tục sẽ được thực hiện theo Quy trình Mua Lại Hàng Hóa. Nhà Phân Phối tuyến trên sẽ bị khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác (nếu có) phát sinh từ việc mua Hàng hóa đó.

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

Lưu ý:

- Amway Việt Nam không chấp nhận việc đổi trả tài liệu hỗ trợ, mẫu đơn, phụ kiện, các mặt hàng quảng cáo, tài liệu hỗ trợ bán hàng và các mặt hàng không được tính vào Doanh Số Bán Hàng (BV).
- Trong trường hợp hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất nhưng hết thời gian thực hiện bảo hành mà Amway Việt Nam không thể giải quyết chế độ bảo hành như đã cam kết, trừ trường hợp được sự đồng ý của Nhà Phân Phối/Khách Hàng, Amway Việt Nam sẽ mua lại hàng hóa đó từ Nhà Phân Phối/Khách hàng theo Nguyên tắc Mua Lại Hàng Hóa. Amway Việt Nam sẽ không khấu trừ 10% chi phí trong trường hợp hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất.
- Amway Việt Nam sẽ chịu chi phí vận chuyển hàng hóa đến nơi bảo hành và từ nơi bảo hành đến nơi cư trú của Nhà Phân Phối/ Khách Hàng nếu hàng hóa bị lỗi do nhà sản xuất.

4.7.1. Nhà Phân Phối sẽ thông báo cho Amway Việt Nam về những khiếu nại của khách hàng liên quan tới Nguyên Tắc Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa và cung cấp bản sao tất cả các giấy tờ liên quan cũng như chi tiết về các cuộc nói chuyện đề cập đến những khiếu nại này.

4.7.2. Nhà Phân Phối không được phép đưa ra bất cứ đề nghị hay thỏa thuận nào, hoặc buộc Amway Việt Nam phải chịu trách nhiệm về những khiếu nại hoặc các trường hợp trả lại hàng hóa ngoại trừ điều khoản nêu trên.

4.7.3. Nhà Phân Phối phải chịu trách nhiệm hoàn toàn trước những tuyên bố vượt quá các điều khoản của Nguyên Tắc Mua Lại và Chính sách Bảo Hành Hàng hóa và có trách nhiệm tự bồi thường cũng như giữ cho Amway Việt Nam không bị liên quan cũng như thiệt hại từ những tuyên bố đó.

4.8. **Tuân Thủ Các quy định của pháp luật Hiện Hành:** Nhà Phân Phối phải chấp hành các quy định được áp dụng cho hoạt động của Vai Trò Phân Phối ở bất cứ nơi nào họ thực hiện hoạt động kinh doanh. Nhà Phân Phối không được phép có những hành vi hủy hoại danh tiếng của Nhà Phân Phối khác hoặc Amway Việt Nam. Khi được Amway Việt Nam hoặc cơ quan có thẩm quyền yêu cầu, Nhà Phân Phối phải cung cấp chính xác, đầy đủ thông tin về hoạt động của mình hoặc những hoạt động khác mà họ biết (kể cả khi liên quan đến những Nhà Phân Phối khác). Nhà Phân Phối phải luôn thực hiện việc cung cấp thông tin nêu trên cho Amway Việt Nam một cách trung thực và thẳng thắn.

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

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

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

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

4.12.1. Nhà Phân Phối không được đưa ra những tuyên bố sai lệch về tính chất của mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và những Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam, hoặc đưa ra bất kỳ tuyên bố nào, trừ trường hợp phù hợp với những giải thích được nêu trong Các Chính Sách Kinh Doanh Của Amway Việt Nam, bao gồm cả Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng. Nhà Phân Phối phải bồi thường cho Amway Việt Nam các chi phí, thiệt hại hoặc tổn thất phát sinh do những tuyên bố sai sự thật nói trên, bao gồm cả chi phí pháp lý mà Amway Việt Nam phải gánh chịu.

4.12.2. Nhà Phân Phối sẽ không được ngụ ý rằng mình là nhân viên của Amway Việt Nam hoặc tự nhận là "đại lý", "quản lý" hoặc "đại diện" của Amway Việt Nam, hoặc sử dụng những thuật ngữ, từ ngữ miêu tả đó trên các đồ dùng cá nhân hay các tài liệu được in của mình.

4.12.3. Nhà Phân Phối không được dùng các loại thẻ cá nhân của mình để thể hiện rằng họ có mối quan hệ lao động với Amway Việt Nam.

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

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

4.14.1. Nhà Phân Phối không được lôi kéo một cách trực tiếp hay gián tiếp các Nhà Phân Phối khác vào việc bán, chào bán, hay quảng cáo những hàng hóa hay cơ hội kinh doanh khác mà không phải do Amway Việt Nam cung cấp. Quy tắc này cũng được áp dụng cho các khoản đầu tư, chứng khoán, và các khoản nợ, bất kể đến nguồn gốc của chúng.

4.14.2. Nhà Phân Phối không được gắn Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam để bán, chào bán hay quảng cáo bất cứ cơ hội kinh doanh, hàng hóa nào khác.

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

4.15.1. Can thiệp vào Vai Trò Phân Phối của một Nhà Phân Phối khác; hoặc

4.15.2. Xúi giục Nhà Phân Phối khác thay đổi Tuyến Bảo Trợ, chuyển giao hoặc hủy bỏ Vai Trò Phân Phối của họ, bảo trợ hoặc không bảo trợ Ứng Viên Tiềm Năng nào đó; hoặc

4.15.3. Xúi giục Nhà Phân Phối khác từ chối việc đào tạo, hướng dẫn, khuyến khích hoặc những hoạt động hỗ trợ khác đối với Nhà Phân Phối tuyến dưới; hoặc

4.15.4. Xúi giục Nhà Phân Phối khác có hành vi vi phạm Vai Trò Phân Phối.

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

4.16.1. Chính Sách Tiêu Dùng Cá Nhân: Các Quy Tắc Ứng Xử trên toàn cầu không cho phép Nhà Phân Phối xuất nhập khẩu hàng hóa mang thương hiệu Amway từ những nước Amway đã thiết lập hoạt động kinh doanh sang những nước khác. Tuy nhiên, Nhà Phân Phối có thể mang hàng hóa mang thương hiệu Amway của nước này sang nước khác để phục vụ tiêu dùng cá nhân, với điều kiện như sau:

- Nhà Phân Phối nhập cảnh và đích thân đặt hàng tại nước sở tại. Nhà Phân Phối nhận hàng/lấy hàng ở một nước và tự mang hàng hóa mang thương hiệu Amway dưới dạng hành lý cá nhân sang nước khác. Không cho phép vận chuyển dưới các hình thức chuyển phát nhanh, công ty vận tải, hay đại lý giao nhận.
- Hàng hóa tiêu dùng cá nhân phải là hàng hóa hiện chưa có tại thị trường Việt Nam.
- Hàng hóa mang về chỉ phục vụ cho mục đích tiêu dùng cá nhân của Nhà Phân Phối. Hàng hóa mang về không được phép bán lại, phân phối, hay đem tặng, cho dưới mọi hình thức. Không sử dụng hàng hóa mang về vào các hoạt động phát triển kinh doanh (quảng bá, minh họa, trưng bày, v.v…).
- Nhà Phân Phối được phép tiêu dùng hàng hóa này trong một hạn mức hợp lý với tổng giá trị đặt hàng dưới 6.750.000 VND/năm và không quá một lần một năm, nhưng không bao gồm việc mua sản phẩm trong các chuyến đi với Amway Việt Nam. Nếu

Nhà Phân phối mua nhiều hơn hạn mức quy định, Nhà phân phối có nghĩa vụ thông báo với Amway Việt Nam trong vòng 30 ngày.

- Trang thiết bị (như máy lọc nước, máy lọc không khí, nồi Queen Wok,…) không được phép mang từ nước này sang nước khác dưới mọi hình thức.

4.17. Quy Tắc Nỗ Lực Bán Lẻ: Theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam, Amway Việt Nam sẽ trả Hoa Hồng dựa trên lượng hàng hóa được mua từ Amway Việt Nam để bán cho người tiêu dùng. Đối với những Nhà Phân Phối được trả Hoa Hồng hoặc được trao danh hiệu, lượng hàng họ mua từ Amway Việt Nam phải được tiêu thụ hoặc bán cho người tiêu dùng trong một thời hạn hợp lý do Amway Việt Nam quy định (khoảng thời gian hợp lý này được hiểu là mỗi tháng để làm cơ sở tính thưởng cho Nhà phân phối theo quy định tại mục Tìm hiểu về kinh doanh Amway Việt Nam của Kế Hoạch Trả Thưởng). Amway Việt Nam có quyền từ chối trao danh hiệu, Hoa Hồng và phần thưởng nếu theo đánh giá của Amway Việt Nam, việc mua hàng của Nhà Phân Phối không đáp ứng Quy Tắc này.
Amway Việt Nam không yêu cầu lưu kho hàng hóa hoặc mua hàng để dự trữ. Nhà Phân Phối không được mua hay tư vấn cho các Nhà Phân Phối khác mua hàng hóa cho bất cứ mục đích nào khác ngoài việc cung cấp những hàng hóa đó cho người tiêu dùng.

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

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

4.20. Thao Túng Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam:
Nhà Phân Phối không được trực tiếp hoặc thông qua người khác thực hiện, hướng dẫn, hỗ trợ hoặc tạo điều kiện cho bất kỳ hành vi nào nhằm thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng, bao gồm:

(a) Sắp xếp Cấu Trúc Kinh Doanh: là việc Nhà Phân Phối tuyến trên đặt các Nhà Phân Phối/ Khách Hàng Nhà Phân Phối mới vào các vị trí trong Tuyến Bảo Trợ của mình và bố trí người bảo trợ cho họ trong khi giữa người bảo trợ và người được bảo trợ chưa có các mối quan hệ từ trước, nhằm đạt được các lợi ích phát sinh từ kinh doanh. Mối quan hệ từ trước là mối quan hệ thực tế giữa người bảo trợ và người được bảo trợ đã tồn tại trước khi người được bảo trợ được giới thiệu hoặc tiếp cận cơ hội kinh doanh, và không được tạo lập nhằm mục đích sắp xếp vị trí bảo trợ hoặc hưởng lợi từ Kế Hoạch Trả Thưởng.

Ví dụ:

- Nhà Phân Phối tuyến trên tuyển dụng và sắp đặt những Nhà Phân Phối mới cho tuyến của mình theo chiều dọc, ngay cả khi các Nhà Phân Phối này không có mối quan hệ quen biết với nhau.

(b) Sắp xếp đơn hàng/BV/PV: là việc sắp xếp đơn hàng/ Doanh Số Bán Hàng (BV)/ Giá Trị Điểm (PV) nhằm đạt được các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác hoặc

nhận các Danh Hiệu trái với các điều khoản của Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam.

Ví dụ:

- Sắp xếp đơn hàng đặt dưới các mã số Nhà Phân Phối/ Khách Hàng Nhà Phân Phối nhằm tạo BV/PV, hoa hồng, tiền thưởng hoặc Danh Hiệu cho một hoặc một số Nhà Phân Phối.

(c) **Các hành vi khác:** là việc thực hiện hành vi đăng ký Nhà Phân Phối/ Khách Hàng Nhà Phân Phối không hợp lệ hoặc hoạt động kinh doanh có yếu tố gian dối để trục lợi, nhằm đạt được các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác hoặc nhận các Danh Hiệu trái với các điều khoản của Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam.

Ví dụ:

- Sử dụng thông tin giả mạo hoặc không trung thực để đăng ký mã số Nhà Phân Phối/ Khách Hàng Nhà Phân Phối mới.
- Một Nhà Phân Phối trực tiếp hoặc thông qua Nhà Phân Phối tuyến dưới đồng thuận kiểm soát, quản lý hoặc sử dụng nhiều mã số Nhà Phân Phối/Khách Hàng Nhà Phân Phối của người khác để thực hiện việc đặt hàng, bán hàng hoặc các hoạt động kinh doanh khác, nhằm tạo ra hoặc điều chỉnh doanh số, BV/PV, hoa hồng, tiền thưởng hoặc Danh Hiệu cho một hoặc một số Nhà Phân Phối.

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

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

4.22.1. Ngoài các điều khoản nêu trong Quy tắc 9 của Các Quy Tắc Ứng Xử liên quan đến việc sử dụng nhãn hiệu, thương hiệu và các tài liệu đã đăng ký bản quyền của Amway Việt Nam, thông tin về tuyến bảo trợ (cụ thể là thông tin do Amway Việt Nam soạn thảo đề cập hoặc liên quan đến toàn bộ hoặc một phần hoạt động cụ thể của Tuyến Bảo Trợ thuộc phạm vi kinh doanh của Amway Việt Nam, danh sách các Nhà Phân Phối, Tuyến Bảo Trợ và tất cả thông tin về hoạt động kinh doanh của các Nhà Phân Phối hoặc của Amway Việt Nam trong tương lai, hiện tại hoặc có thể thay đổi sau này), thông tin về hoạt động kinh doanh, sản xuất và phát triển hàng hóa, kế hoạch kinh doanh, doanh số bán hàng, thu nhập và các thông tin tài chính khác của Nhà Phân Phối v.v… được xem là bí mật kinh doanh và độc quyền khai thác bởi Amway Việt Nam. Các thông tin này được Amway Việt Nam lưu giữ và sử dụng trên cơ sở duy nhất và là "Thông tin độc quyền" theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

4.22.2. Amway Việt Nam là chủ sở hữu duy nhất của các Thông Tin Độc Quyền do Amway Việt Nam tìm kiếm, soạn thảo, định dạng và lưu trữ. Nhà Phân Phối cam kết thừa nhận tính độc quyền của những thông tin này trên cơ sở Amway Việt Nam là chủ thể đã bằng chi phí và nguồn lực của chính mình tạo nên những thông tin này.

4.22.3. Các Nhà Phân Phối được Amway Việt Nam cấp phép, trên cơ sở cá nhân, không độc quyền và không được chuyển nhượng, và Amway Việt Nam có thể hủy bỏ bất cứ lúc nào, được sử dụng Thông Tin Độc Quyền khi cần thiết, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của họ với Amway Việt Nam như đã được quy định trong Các Quy Tắc Ứng Xử, Chính Sách Bảo Mật và các điều

khoản cũng như điều kiện khác của Hợp Đồng Nhà Phân Phối. Amway Việt Nam có quyền từ chối hoặc rút lại quyền sử dụng các thông tin này của Nhà Phân Phối, bằng việc gửi thông báo đến Nhà Phân Phối nêu lý do cho việc từ chối hoặc rút quyền này vào bất kỳ thời điểm nào theo ý kiến hợp lý của Amway Việt Nam nhằm bảo vệ tính bảo mật hoặc giá trị của Thông Tin Độc Quyền.

4.22.4. Tất cả các Nhà Phân Phối phải giữ gìn Thông Tin Độc Quyền hết sức cẩn mật và phải thực hiện những biện pháp cần thiết để bảo vệ Thông Tin Độc Quyền và duy trì tính bảo mật của những thông tin này.

4.22.5. Nhà Phân Phối không được soạn thảo, tổ chức, truy cập hay lập danh sách, sử dụng, hoặc tiết lộ Thông Tin Độc Quyền trừ khi được Amway Việt Nam cho phép. Nhà Phân Phối không được tiết lộ Thông Tin Độc Quyền cho bất kỳ bên thứ ba nào khác, hoặc nhằm phục vụ các mục đích kinh doanh khác.

4.22.6. Việc sử dụng hoặc tiết lộ Thông Tin Độc Quyền nếu không được phép của Amway Việt Nam sẽ gây ra thiệt hại đối với Amway Việt Nam. Amway Việt Nam có quyền yêu cầu Nhà Phân Phối bồi thường thiệt hại và áp dụng các biện pháp khắc phục khác theo quy định pháp luật.

4.22.7. Nếu Nhà Phân Phối tiết lộ Thông Tin Độc Quyền cho bất kỳ bên thứ ba nào, cho dù tự nguyện hay không, thì Nhà Phân Phối ngay lập tức phải thông báo với Amway Việt Nam về việc đó và có những biện pháp cần thiết để (i) ngăn chặn bên thứ ba không được tiếp tục tiết lộ thông tin, và (ii) bắt buộc bên thứ ba đó phải ký vào bản thỏa thuận cam kết bảo mật và không tiết lộ nhằm đảm bảo lợi ích của Amway Việt Nam và chấp hành đầy đủ các điều khoản được nêu trong Quy tắc 4.21 của Các Quy Tắc Ứng Xử.

4.22.8. Nhà Phân Phối phải nhanh chóng trả lại toàn bộ Thông Tin Độc Quyền hoặc các bản sao của những thông tin đó cho Amway Việt Nam khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối của họ bị chấm dứt, hết thời hạn hoạt động, hoặc không được gia hạn, bị từ chối gia hạn, và không được phép tiếp tục sử dụng bất cứ thông tin nào về sau.

4.22.9. Nghĩa vụ bảo mật được quy định trong Phần 4.22 này của Các Quy Tắc Ứng Xử sẽ được áp dụng trong suốt thời hạn Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực, cũng như sau khi Hợp Đồng Nhà Phân Phối hết hạn hoặc chấm dứt do bất kỳ điều khoản nào.

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

4.23.1. Nhà Phân Phối không được phép:

(a) Phóng đại thu nhập bằng cách đề cập đến hoặc cộng gộp vào những khoản thu nhập khác và gợi ý rằng đó là kết quả của việc xây dựng hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam.

(b) Thay thế nhóm hoặc gán những nhóm không thuộc Amway Việt Nam cho hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam. Hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam phải luôn luôn được thuyết trình rõ ràng, không mơ hồ đối với người tham dự trong suốt thời gian thuyết trình.

(c) Thể hiện, ngụ ý hoặc nhấn mạnh rằng có thể đạt được thành công nhờ tiêu dùng cá nhân mà không đòi hỏi phải bán hoặc giới thiệu sai chức năng và công dụng của hàng hóa.

(d) Đẩy mạnh phát triển một Tuyến Bảo Trợ, nhánh hoặc nhóm bằng cách gây xích mích hoặc gây thiệt hại cho những Nhà Phân Phối khác.

(e) Nói sai sự thật, dù trực tiếp hay gián tiếp, bằng bất cứ cách nào, về mối quan hệ giữa Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam, ví dụ, gợi ý hay ngụ ý rằng Amway Việt Nam chỉ là "nhà cung cấp", hoặc Nhà Phân Phối đại diện cho

một cơ hội kinh doanh trong đó "Amway Việt Nam chỉ là một phần", hoặc Nhà Phân Phối "cung cấp" các dịch vụ hành chính cho Amway Việt Nam v.v.

(f) Thúc đẩy các cơ hội kinh doanh khác thay vì giới thiệu Hoạt Động Kinh Doanh với Amway Việt Nam hoặc lôi kéo mọi người tham dự các buổi gặp mặt để trình bày về cơ hội kinh doanh khác trong tương lai.

(g) Lợi dụng các buổi gặp mặt làm nền tảng thúc đẩy hoặc tuyên truyền tôn giáo, chính trị hoặc tín ngưỡng cá nhân.

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

(a) Các vấn đề về đạo đức, văn hóa xã hội; tín ngưỡng; tôn giáo, xu hướng giới tính và các vấn đề nhạy cảm khác.

(b) Mối quan tâm về các quan điểm chính trị, đảng phái, ứng cử viên hay các quan chức được bầu chọn.

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

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

Quy Tắc 5

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

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

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

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

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

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

5.1.1. Tuân Thủ Hợp Đồng Nhà Phân Phối và đáp ứng tất cả các yêu cầu được quy định trong hợp đồng kể cả Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam.

5.1.2. Huấn luyện và động viên Nhà Phân Phối được bảo trợ chấp hành các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam hoặc hợp tác với Nhà Phân Phối Platinum tuyến trên để đảm bảo rằng việc Huấn luyện và động viên đó được thực hiện.

5.1.3. Đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình tuân thủ hoàn toàn và liên đới chịu trách nhiệm khi Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối bao gồm các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và tất cả các luật lệ và quy định hiện hành.

5.1.4. Khuyến khích các Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình tham dự các buổi họp chính thức của Amway Việt Nam.

5.1.5. Giải thích trách nhiệm và nghĩa vụ của một Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Nhà Phân Phối, Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và hướng dẫn Nhà Phân Phối mà mình bảo trợ cách điều hành một Vai Trò Phân Phối theo các Chính Sách Kinh Doanh, Quy Tắc Hoạt Động, và Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam.

5.1.6. Hỗ trợ và tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử, đào tạo và đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối khác trong Nhóm Kinh Doanh của mình cũng thực hiện như vậy.

5.1.7. Bảo vệ các quyền lợi bảo trợ của mỗi Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình.

5.1.8. Không được phép ra thị trường nước ngoài để thực hiện hoạt động bảo trợ.

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

5.2.1. Đảm bảo rằng các Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình tuân thủ hoàn toàn và liên đới chịu trách nhiệm khi Nhà Phân Phối trong nhóm kinh doanh của mình không tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam cũng như các điều khoản trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối bao gồm các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam và tất cả các luật lệ và quy định hiện hành.

5.2.2. Khuyến khích các Nhà Phân Phối trong Nhóm Kinh Doanh của mình, cho đến nhóm Platinum kế tiếp, tham dự các buổi họp chính thức của Amway Việt Nam.

5.2.3. Hỗ trợ, huấn luyện và động viên Nhà Phân Phối được bảo trợ chấp hành các Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, cho đến nhóm Platinum kế tiếp.

5.2.4. Bảo vệ quyền lợi của Nhà Phân Phối Trong nhóm Platinum của mình.

5.2.5 Các Nhà Phân Phối đủ điều kiện ở cấp Emerald hoặc Diamond có thêm các trách nhiệm sau đây liên quan đến các Nhà Phân Phối tuyến dưới trong nhóm kinh doanh Emerald và / hoặc Platinum đủ điều kiện của họ:

5.2.5.1 Tư vấn và hỗ trợ họ trong việc hợp tác với Nhà Phân Phối Emerald và/hoặc Platinum đủ điều kiện của nhóm củng cố sự thành công trong kinh doanh của họ.

5.2.5.2 Thúc đẩy việc tuân thủ các Quy tắc ứng xử của Amway.

5.3. Trách nhiệm và Nghĩa vụ của Nhà Phân Phối Cấp Cao Theo Nghị định 137:

Bên cạnh các trách nhiệm và nghĩa vụ được quy định trong Quy Tắc Hoạt Động này, Nhà Phân Phối được xác định là "Nhà Phân Phối Cấp Cao Theo Nghị định 137" phải tuân thủ và thực hiện đầy đủ các trách nhiệm bổ sung như sau:

5.3.1. Đào tạo, hỗ trợ, hướng dẫn người tham gia tuyến dưới thực hiện đúng Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và quy định pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp;

5.3.2. Tham gia chương trình đào tạo kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp hàng năm do Amway tổ chức ngoài chương trình đào tạo cơ bản;

5.3.3. Giám sát, phát hiện hành vi vi phạm pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp, vi phạm Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng của người tham gia tuyến dưới, thông báo cho Amway xem xét, xử lý theo quy định;

5.3.4. Chịu trách nhiệm nếu biết hoặc buộc phải biết người tham gia tuyến dưới vi phạm Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp mà không có biện pháp ngăn chặn kịp thời và thông báo với Amway để xử lý theo quy định.

Quy tắc 6

Duy Trì Các Tuyến Bảo Trợ

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

6.1.1. Việc thay đổi một Nhà Phân Phối (kèm hoặc không kèm theo Nhóm Kinh Doanh của người này) đồng nghĩa với việc thay đổi một Vai Trò Phân Phối từ Tuyến Bảo Trợ này sang Tuyến Bảo Trợ khác.

6.1.2. Khi một Vai Trò Phân Phối được chuyển giao, Vai Trò Phân Phối đó vẫn thuộc Tuyến Bảo Trợ ban đầu.

6.1.3. Không được lợi dụng việc thay đổi để tái cơ cấu Nhóm Kinh Doanh của Nhà Phân Phối.

6.2. **Cá Nhân:** Thay đổi cá nhân là việc thay đổi của một Nhà Phân Phối không kèm theo các Nhà Phân Phối khác được Nhà Phân Phối này bảo trợ. Không có bất kỳ hạn chế hoặc cản trở nào đối với quyền quyết định của Amway Việt Nam theo quy tắc 6.1 trên đây:
Bất kỳ Nhà Phân Phối nào muốn thay đổi Người Bảo Trợ phải gửi cho Amway Việt Nam yêu cầu bằng văn bản kèm theo (1) văn bản chấp thuận được ký bởi tất cả các Nhà Phân Phối tuyến trên trong Tuyến Bảo Trợ của họ cho đến Nhà Phân Phối Platinum đầu tiên hoặc cấp cao hơn, (2) văn bản chấp thuận của Người Bảo Trợ mới và Nhà Phân Phối Platinum mới hoặc cấp cao hơn, trong đó xác nhận rằng họ sẽ chịu mọi trách nhiệm về Nhà Phân Phối được thay đổi.

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

6.3.1. Nếu Nhà Phân Phối muốn thay đổi toàn bộ hoặc một phần Nhóm Kinh Doanh của mình cho một Người Bảo Trợ khác thì phải gửi cho Amway Việt Nam yêu cầu bằng văn bản kèm theo văn bản chấp thuận của tất cả các Nhà Phân Phối tuyến trên trong Tuyến Bảo Trợ của mình cho đến Nhà Phân Phối đầu tiên cấp Platinum hoặc cao hơn, và tất cả các Nhà Phân Phối cấp Platinum hoặc cao hơn trên tuyến trên kể cả Nhà Phân Phối đầu tiên cấp Emerald hoặc cao hơn.

6.3.1.1. Nếu Nhà Phân Phối tuyến trên đầu tiên đủ điều kiện lại là Nhà Phân Phối đạt cấp Emerald hoặc cao hơn thì phải nhận được sự chấp thuận bằng văn bản của Nhà Phân Phối kế tiếp cấp Platinum hoặc cao hơn thuộc tuyến trên của cấp Emerald.

6.3.1.2. Sau đó, Amway Việt Nam sẽ thông báo cho người tuyến trên đầu tiên đạt cấp Diamond và cho phép phản hồi trong vòng mười bốn (14) ngày.

6.3.2. Thư yêu cầu thay đổi Tuyến Bảo Trợ phải được gửi kèm theo văn bản chấp thuận của tất cả các Nhà Phân Phối nói trên bao gồm những người mà Nhà Phân Phối đang thực hiện việc thay đổi Tuyến Bảo Trợ muốn chuyển cùng và văn bản chấp thuận của Nhà Phân Phối trong Tuyến Bảo Trợ mà người yêu cầu muốn được thay đổi. Đối với những Nhà Phân Phối tuyến dưới không đồng ý chuyển cùng với tuyến trên của mình sang Tuyến Bảo Trợ mới, Amway Việt Nam sẽ giữ những Nhà Phân Phối này ở Tuyến Bảo Trợ hiện tại.

6.3.3. Theo quy định này, Nhà Phân Phối đang giữ cương vị Lãnh Đạo Nhóm (ví dụ: Silver Producer, Gold Producer, Platinum hay Ruby v.v) không được chuyển cùng với Nhóm Cá Nhân của mình.
Nhà Phân Phối trước đây từng là Lãnh Đạo Nhóm có thể được chuyển cùng với Nhóm Cá Nhân của mình nếu đã qua hai (2) năm tính từ tháng cuối cùng được trao/công nhận danh hiệu đó, với điều kiện phải tuân thủ các quy trình đã được nêu trên.

6.4. **Ngừng Hoạt Động:**

6.4.1. Định Nghĩa Sự Ngừng Hoạt Động: Ngừng hoạt động có nghĩa là Nhà Phân Phối chấm dứt (do tự nguyện hoặc không gia hạn theo quy định) Hợp Đồng Nhà Phân Phối của mình. Trong suốt quá trình ngừng hoạt động, Nhà Phân Phối hoàn toàn không tiến hành bất kỳ hoạt động nào, cụ thể là Nhà Phân Phối:

6.4.1.1. Không mua hàng hóa của Amway Việt Nam với tư cách là một Nhà Phân Phối cho mục đích sử dụng cá nhân (mặc dù họ có thể làm vậy với tư cách là khách hàng);

6.4.1.2. Không bán hàng hóa của Amway Việt Nam trừ khi tuân theo chính sách "mua lại", không tham gia vào bất kỳ công đoạn nào của quy trình mua/ bán hàng hóa (ví dụ: đặt hàng, giao nhận hay nhận tiền thanh toán);

6.4.1.3. Không giới thiệu Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam cho bất kỳ Ứng Viên Tiềm Năng nào;

6.4.1.4. Không tham dự việc tuyển dụng, huấn luyện hay một cuộc gặp mặt khích lệ do Nhà Phân Phối nào đó tổ chức, hay các buổi họp do Amway Việt Nam bảo trợ; và

6.4.1.5. Dựa vào những tiêu chí của nguyên tắc này, những việc làm dưới đây sẽ KHÔNG được xem là hoạt động, và vì vậy không làm gián đoạn giai đoạn ngừng hoạt động trong 6 tháng, với điều kiện Nhà Phân Phối cũ vẫn đang trong thời gian ngừng hoạt động:

6.4.1.5.1. Tìm kiếm và/hoặc đệ trình một văn bản yêu cầu thay đổi;

6.4.1.5.2. Gửi tới Amway Việt Nam bản yêu cầu tìm hiểu về tình hình hoạt động Vai Trò Phân Phối của mình;

6.4.1.6. Trong suốt thời gian ngừng hoạt động, Nhà Phân Phối đó không được tham gia vào bất kỳ một hoạt động nào của Vai Trò Phân Phối khác dưới tên bố mẹ, anh chị em ruột hoặc những người khác, vì những hoạt động này sẽ được xem như là có "hoạt động" theo tiêu chí của Quy định này.

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

Thời Gian Ngừng Hoạt Động: được tính từ thời điểm Amway Việt Nam nhận được đơn đề nghị chấm dứt hoạt động, xét duyệt và gửi xác nhận cho Nhà Phân Phối. Nếu hợp đồng hết hạn mà Nhà Phân Phối không yêu cầu gia hạn thì Hợp Đồng Nhà Phân Phối của họ sẽ được coi là chấm dứt và thời gian ngừng hoạt động tính từ ngày đầu tiên của tháng tiếp theo.

6.4.2. Sáu Tháng Ngừng Hoạt động: Nếu Nhà Phân Phối ngừng hoạt động sáu tháng liên tiếp trở lên thì có thể đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối mới với một Người Bảo Trợ mới.

6.4.3. Hai Năm Ngừng Hoạt Động: Nếu Nhà Phân Phối đăng ký để trở thành một Nhà Phân Phối mới với một Người Bảo Trợ mới mà trong Tuyến Bảo Trợ này, đã có Nhà Phân Phối tuyến trên hoặc tuyến dưới trong Tuyến Bảo Trợ cũ tham gia trước, thì Nhà Phân Phối phải ngừng hoạt động hai năm liên tiếp trở lên.

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

6.4.5. Cơ Chế Xử Phạt: Nếu bất kỳ một điều khoản nào trong Quy tắc này bị vi phạm, Amway Việt Nam có thể áp dụng cơ chế xử phạt bao gồm chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối của Nhà Phân Phối vi phạm và chuyển giao Nhóm Kinh Doanh trước đây của họ và doanh số kinh doanh được tạo ra trong thời gian vi phạm cho một Tuyến Bảo Trợ thích hợp khác, và các cơ chế xử phạt khác được quy định trong Các Quy Tắc Ứng Xử này.

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

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

6.5.2. Quyền nhận chuyển giao thứ hai, trong trường hợp quyền nhận chuyển giao thứ nhất không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối nào được Người chuyển giao bảo trợ.

6.5.3. Quyền nhận chuyển giao thứ ba, trong trường hợp các quyền nhận chuyển giao thứ nhất và thứ hai không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối nào đủ điều kiện là Nhà Phân Phối cấp Platinum hoặc cấp cao hơn, dù ở Tuyến Bảo Trợ trên hay dưới, cho tới Nhà Phân Phối cấp Diamond đủ điều kiện tiếp theo.

6.5.4. Quyền nhận chuyển giao cuối cùng, trong trường hợp các quyền nhận chuyển giao thứ nhất, thứ hai và thứ ba không được thực hiện, thuộc về bất kỳ Nhà Phân Phối đạt cấp Emerald nào đủ điều kiện.

6.5.5. Những Người muốn nhận chuyển giao phải được Amway Việt Nam xác nhận là có "Hạnh Kiểm Tốt". Tất cả các hoạt động chuyển giao phải được Amway Việt Nam thông qua và phê chuẩn trước khi đạt được thỏa thuận. Không có bất kỳ một sự thay đổi nào về quyền sở hữu được phép thực hiện cho đến khi những thỏa thuận chuyển giao được Amway Việt Nam xem xét và chấp thuận. Amway Việt Nam có quyền quyết định chấp thuận hoặc từ chối đối với các hoạt động chuyển giao Vai trò Phân Phối.

6.5.6. Nếu Nhà Phân Phối muốn chuyển giao Vai Trò Phân Phối của mình theo các điều kiện và điều khoản khác với điều kiện và điều khoản chuyển giao ban đầu, Vai Trò Phân Phối đó phải được chuyển giao lại theo những điều kiện và điều khoản sửa đổi theo thứ tự ưu tiên đã được nêu trên.

6.5.7. Nhà Phân Phối là người nhận chuyển giao phải đáp ứng được các tiêu chuẩn bên dưới thông qua sự đánh giá hợp lý của Amway Việt Nam và tuân thủ theo quy định của pháp luật Việt Nam. Nếu không đáp ứng được các tiêu chuẩn này thì việc chuyển giao sẽ bị hủy bỏ hoặc quyền ưu tiên nhận chuyển giao sẽ không được thực hiện:

6.5.7.1. Đủ kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh để có thể trình bày một cách chính xác và toàn diện về Kế hoạch trả thưởng cũng như về Cơ Hội Kinh Doanh của Amway Việt Nam;

6.5.7.2. Hiểu biết chính xác và toàn diện Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam và thể hiện thiện ý tuân theo các quy tắc đó;

6.5.7.3. Có đủ nguồn lực để điều hành Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao và triển khai các kế hoạch huấn luyện và hỗ trợ khi cần thiết;

6.5.7.4. Hiểu biết về các yếu tố thị trường liên quan có thể ảnh hưởng đến hoạt động của Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao;

6.5.7.5. Hiện tại không có liên quan đến bất kỳ một vụ tranh chấp hoặc xung đột nào có thể ảnh hưởng đến khả năng điều hành Vai Trò Phân Phối của bên chuyển giao;

6.5.7.6. Người nhận chuyển giao phải tham dự một khóa Đào Tạo Cơ Bản theo quy định của luật Việt Nam và phải được cấp Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản bởi Amway Việt Nam.

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

6.6.1. Khi hai Nhà Phân Phối kết hôn với nhau và một hoặc cả hai người đã đạt cấp Platinum hoặc cấp cao hơn trước khi kết hôn theo Quy tắc 3.2.2 thì mỗi người (vợ/chồng) sở hữu và hoạt động với một Vai Trò Phân Phối riêng biệt. Amway Việt Nam vẫn tiếp tục quản lý các Vai Trò Phân Phối đó như là các Vai Trò Phân Phối độc lập. Các danh hiệu và hoa hồng cũng sẽ được tiến hành xem xét độc lập theo từng Vai trò phân phối;

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

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

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

Quy Tắc 7

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

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

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

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

7.3.1. **Ghi Âm Thuyết Trình Của Diễn Giả Là Khách Mời Tại Các Chương Trình/ Sự Kiện Của Amway Việt Nam:** Nhà Phân Phối có thể ghi âm các bài thuyết trình của những người không phải nhân viên Amway Việt Nam tại các buổi họp do Công ty Amway Việt Nam tài trợ với điều kiện là chỉ nhằm mục đích sử dụng cá nhân. Việc sao chép lại các văn bản ghi âm này hoàn toàn bị nghiêm cấm.

7.3.2. **Ghi Âm Thuyết Trình Tại Các Buổi Họp Tại Nhà Của Nhà Phân Phối:** Nhà Phân Phối có thể ghi âm các buổi thuyết trình được thực hiện bởi các cá nhân tại các buổi họp tại nhà nhằm mục đích sử dụng cá nhân và việc sao chép lại hoàn toàn bị nghiêm cấm theo Quy tắc này.

Quy Tắc 8

Trình Bày Kế Hoạch Trả Thưởng Của Amway Việt Nam

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

8.1.1. Nhấn mạnh rằng Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam liên quan đến một cơ hội nghề nghiệp khác (theo Quy tắc 4.11 ở trên); hoặc

8.1.2. Ám chỉ đó là lời mời đến tham dự một sự kiện xã hội; hoặc

8.1.3. Ngụy tạo lời mời như một "cuộc nghiên cứu thị trường"; hoặc

8.1.4. Quảng cáo chương trình này như một "cuộc hội thảo về thuế", như nêu tại Quy tắc 8.3.5; hoặc

8.1.5. Quảng cáo Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam như một mối quan hệ kinh doanh với một cá nhân, công ty hoặc tổ chức khác ngoài Amway Việt Nam như nêu tại Quy tắc 4.22; hoặc

8.1.6. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng những hàng hóa này chỉ là một dòng hàng hóa được phân phối thông qua hoặc là một phần của việc môi giới, ủy thác hoặc kinh doanh trung gian của một cá nhân, công ty hoặc tổ chức khác mà không phải của Amway Việt Nam; hoặc

8.1.7. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, những Nhà Phân Phối hoặc các hàng hóa được phân phối thông qua Amway Việt Nam là một phần của bất kỳ việc kinh doanh nào khác mà không phải là Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam như đã được nêu trong Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam; hoặc

8.1.8. Không nêu rõ nội dung buổi giới thiệu là giới thiệu về Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam và Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, hoặc

8.1.9. Trực tiếp hay gián tiếp giới thiệu sai lệch về Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam và mối quan hệ giữa Nhà Phân Phối và Amway Việt Nam cũng như về tính chất của hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam; hoặc bỏ qua bất kỳ thông tin nào mà người nhận được lời mời, người tham dự hoặc tham gia vào buổi giới thiệu hoặc chương trình cần được biết một cách hợp lý, để có nhận định đúng đắn về Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam cũng như hàng hóa của Amway Việt Nam.

8.1.10. Hoặc bằng bất kỳ cách nào khác vi phạm Quy tắc 4.22 được trình bày ở trên.

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

8.2.1. Xuất trình thẻ thành viên trước khi thực hiện việc giới thiệu hoặc tiếp thị hàng hóa.

8.2.2. Giới thiệu tên của mình; và

8.2.3. Giới thiệu bản thân là Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam; và

8.2.4. Giới thiệu về Amway Việt Nam và mối quan hệ của Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam một cách đúng đắn; và

8.2.5. Nêu mục đích của việc gặp gỡ, như để bán hàng hóa của Amway Việt Nam, và/ hoặc giới thiệu Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam cho Ứng Viên Tiềm Năng; và

8.2.6. Trả lời một cách trung thực, rõ ràng và khách quan những câu hỏi mà Ứng Viên Tiềm Năng quan tâm đến Cơ Hội Kinh Doanh với Amway Việt Nam, các hàng hóa của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối hoặc Amway Việt Nam.

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

8.3.1. Chỉ được dùng các tài liệu quảng cáo do Amway Việt Nam ấn hành hoặc được Amway Việt Nam cho phép.

8.3.2. Không được yêu cầu Ứng Viên đặt cọc tiền để được tham gia; hoặc yêu cầu trả phí dưới hình thức các chương trình huấn luyện, hội thảo, hoạt động xã hội hoặc các hoạt động tương tự để có quyền tham gia.

8.3.3. Không được phép tuyên bố rằng Vai Trò Phân Phối thành công có thể được xây dựng theo mô hình của "Câu lạc bộ mua sỉ", nơi việc mua bán hàng hóa chỉ được thực hiện với mục đích chuyển cho các Nhà Phân Phối khác để sử dụng cá nhân.

8.3.4. Không được phép tuyên bố rằng không có bất kỳ yêu cầu nào đặt ra cho việc bán lẻ hoặc tiếp thị các hàng hóa đối với Nhà Phân Phối.

8.3.5. Không được truyền bá rằng các ưu đãi về thuế là động cơ chủ yếu và tốt nhất để trở thành một Nhà Phân Phối.

8.3.6. Không được tuyên bố rằng việc kinh doanh này là một cơ hội "làm giàu nhanh chóng" và dễ dàng thành công với chi phí thấp, thậm chí không cần phải bỏ công sức và thời gian. Trong trường hợp nêu ra điển hình một Nhà Phân Phối để giới thiệu về Cơ Hội Kinh Doanh thì Nhà Phân Phối Bảo Trợ này phải trình bày rõ ràng về tên, tuổi, địa chỉ, thời gian tham gia và lợi nhuận mà Nhà Phân Phối này nhận tại từng thời điểm kèm theo biên nhận thuế từ các cơ quan thuế có thẩm quyền xác nhận rằng đã thu thuế từ Nhà Phân Phối đó.

8.3.7. Không được sử dụng bất kỳ một phương tiện truyền thông nào như thư quảng cáo, chào hàng qua điện thoại, quảng cáo trong hoặc ngoài nước, qua đài phát

thanh, truyền hình, dịch vụ chuyển fax, mạng lưới máy tính như Internet và bất kỳ phương tiện nào khác mà không phải là tiếp xúc cá nhân để tạo ra sự an tâm cho khách hàng hoặc để gạ bán hàng hóa.

8.3.8. Nhà Phân Phối không được giải thích sai lệch về mối quan hệ giữa Amway Việt Nam và các công ty chi nhánh khác của Amway Việt Nam.

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

8.5. **Không Bắt Buộc Phải Mua Hàng hóa:** Nhà Phân Phối không được yêu cầu Ứng Viên Tiềm Năng phải mua hàng hóa hoặc yêu cầu phải đặt cọc tiền để được tham gia, hay yêu cầu phải trả phí dưới hình thức các chương trình huấn luyện, hội thảo, hoạt động xã hội hoặc các hoạt động tương tự để có thể có quyền tham gia. Nếu Nhà Phân Phối thực hiện bất cứ hành vi nào nêu trên thì bị xem là vi phạm các điều khoản về Vai Trò Phân Phối.

Quy Tắc 9

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

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

9.1.1. Mỗi Nhà Phân Phối thừa nhận và đồng ý rằng Alticor là chủ đăng ký các nhãn hiệu hàng hóa bao gồm lô-gô, nhãn hiệu và các quyền sỡ hữu trí tuệ khác, bao gồm tên gọi AMWAY và các nhãn hiệu, tên thương mại khác được sử dụng liên quan đến các hàng hóa của Amway cũng như các mẫu thiết kế và nhãn khác nhau.

9.1.2. Nhà Phân Phối sẽ không sử dụng tên gọi AMWAY, các nhãn hiệu hoặc các quyền sở hữu trí tuệ nào thuộc sở hữu của Alticor hoặc được cấp phép cho Amway Việt Nam hoặc liên quan đến bất kỳ hàng hóa nào khác trong mối quan hệ Hoạt Động Kinh Doanh với Amway Việt Nam hoặc các hoạt động kinh doanh khác (bao gồm phương tiện đi lại, văn phòng, danh sách điện thoại, cơ sở kinh doanh hoặc văn phòng phẩm và các công cụ hỗ trợ kinh doanh khác).

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

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

9.4. **Quảng Cáo Của Nhà Phân Phối:** Nhà Phân Phối không được trình bày Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam thông qua các phương tiện như gửi email hàng loạt; chào hàng qua điện thoại; quảng cáo trong và ngoài nước, qua đài phát thanh, truyền hình, dịch vụ chuyển phát hoặc bất kỳ phương tiện nào khác mà không phải thông qua các tương

tác cá nhân. Quảng cáo chỉ được chấp nhận trong giới hạn nội dung được quy định trong Chuẩn Mực Truyền Thông Kỹ Thuật Số.

Quy Tắc 10

Sự Qua Đời Và Quyền Thừa Kế: Khi Nhà Phân Phối qua đời thì quyền lợi của họ trong Hợp Đồng Nhà Phân Phối có thể được trao cho người thân của họ hoặc một người khác trên cơ sở sự chấp thuận của Amway Việt Nam về việc chuyển giao Vai Trò Phân Phối theo Quy tắc 3. Vì vậy, Nhà Phân Phối cần để lại di nguyện của mình cho việc chuyển giao quyền sở hữu Vai Trò Phân Phối cho người thừa kế. Trong trường hợp Nhà Phân Phối đó không để lại di nguyện, quyền thừa kế sẽ được Amway Việt Nam xem xét theo quy định về hàng thừa kế của pháp luật Việt Nam. Nếu vợ hoặc chồng và/ hoặc người thừa kế của Nhà Phân Phối đã qua đời không tiến hành các bước để đảm nhận và điều hành Vai Trò Phân Phối, Vai Trò Phân Phối có thể được chuyển lên Tuyến Bảo Trợ của Người Bảo Trợ kế tiếp trừ khi việc đó làm tăng các nhánh 21% của Người Bảo Trợ tuyến trên, trong trường hợp đó Vai Trò Phân Phối này sẽ được giữ lại. Điều này nhằm đảm bảo rằng những Nhà Phân Phối tuyến dưới vẫn nhận được đầy đủ những hỗ trợ về chương trình huấn luyện và khích lệ. Amway Việt Nam sẽ đợi không quá 60 ngày để người thừa kế thực hiện các thủ tục cần thiết trước khi chuyển tiếp Vai Trò Phân Phối lên Tuyến Bảo Trợ trên. Nếu người nhận thừa kế đã có vai trò phân phối trước đó thì người nhận thừa kế phải từ bỏ Vai Trò Phân Phối hiện tại tại thời điểm nhận quyền thừa kế Vai Trò Phân Phối. Người thừa kế phải qua lớp đào tạo cơ bản theo yêu cầu của Amway Việt Nam và quy định của luật Việt Nam và được cấp Xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản trước khi được cấp thẻ thành viên để tham gia hoạt động bán hàng đa cấp.

Quy Tắc 11

Vi Phạm Hợp Đồng - Các Thủ Tục

11.1. Các Thủ Tục

11.1.1. Điều Tra: Khi Amway Việt Nam có cơ sở để tin rằng Vai Trò Phân Phối đã, đang hoặc sẽ có nguy cơ bị vi phạm, Amway Việt Nam có thể tiến hành điều tra hành vi nghi vấn của các Nhà Phân Phối. Amway Việt Nam có thể tự mình tiến hành điều tra hoặc điều tra khi nhận được khiếu nại bằng văn bản của Nhà Phân Phối khác theo quy định tại Quy tắc 11.1.2 dưới đây.

11.1.2. Khiếu Nại Của Nhà Phân Phối: Nếu một Nhà Phân Phối có cơ sở để tin rằng một Nhà Phân Phối khác đã vi phạm Vai Trò Phân Phối do vi phạm Chính Sách Kinh Doanh của Amway Việt Nam, hoặc biết được các hành vi có thể dẫn đến việc vi phạm, Nhà Phân Phối đó sẽ thông báo cho Amway Việt Nam bằng văn bản về hành vi đó và các sự việc có liên quan. Nhà Phân Phối đó hoặc Amway Việt Nam sẽ cung cấp bản sao của thông báo này cho cấp Platinum của Nhà Phân Phối đó.

11.1.2.1. Khi nhận được bản báo cáo, Amway Việt Nam sẽ thông báo cho những Nhà Phân Phối có liên quan về việc khiếu nại này và yêu cầu phản hồi trong thời hạn từ 3 đến 10 ngày.

11.1.2.2. Nếu việc khiếu nại và trả lời không cung cấp đủ các sự kiện để có thể quyết định, Amway Việt Nam có thể yêu cầu bất kỳ người nào cung cấp thêm thông tin.

11.1.2.3. Khi Amway Việt Nam tin rằng mình đã có đầy đủ thông tin, dữ kiện liên quan đến việc khiếu nại, Amway Việt Nam sẽ quyết định có hay không có việc vi phạm về Vai Trò Phân Phối đồng thời sẽ tiến hành các biện pháp phù hợp theo quy định tại Quy tắc 12 của Các Quy Tắc Ứng Xử này.

11.1.3. Thông Báo Về Biện Pháp Xử Lý:

11.1.3.1. Amway Việt Nam sẽ gửi thư quyết định đến Nhà Phân Phối vi phạm cũng như Người Bảo Trợ và Nhà Phân Phối Platinum tuyến trên đầu tiên của Nhà Phân Phối vi phạm. Thư quyết định này sẽ nêu rõ các khiếu nại, những biện pháp khắc phục cần phải thực hiện và nếu cần thiết, sẽ quy định thời hạn để Nhà Phân Phối thực hiện.

11.1.3.2. **Bất Kỳ Một Thông Báo Nào Đều Phải:**

11.1.3.2.1. Được gửi qua bưu điện, qua thư điện tử, fax hoặc bằng thư bảo đảm hoặc bằng phương pháp khác có khả năng xác nhận được và được pháp luật cho phép đến địa chỉ hoặc số fax của Nhà Phân Phối mà Amway Việt Nam đã lưu trong hồ sơ. Việc Nhà Phân Phối không nhận được thông báo sẽ không làm trì hoãn việc áp dụng các biện pháp kỷ luật của Amway Việt Nam; và

11.1.3.2.2. Nếu cần thiết, nêu rõ các nội dung của Các Quy Tắc Ứng Xử hoặc các quy định khác nêu tại Hợp Đồng Nhà Phân Phối mà Nhà Phân Phối đã vi phạm; và

11.1.3.2.3. Thông báo thời gian có hiệu lực thi hành của các biện pháp kỷ luật này và yêu cầu hoàn trả thẻ thành viên.

11.2. **Khởi Kiện:** Trong trường hợp Nhà Phân Phối không đồng ý với quyết định của Amway Việt Nam liên quan đến một hình thức kỷ luật/ quyết định, Nhà Phân Phối có quyền khởi kiện vụ việc của họ lên Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam để giải quyết theo quy định tại Điều 13.2 Hợp đồng Nhà Phân Phối.

Quy Tắc 12

Vi Phạm Hợp Đồng - Các Hình Thức Kỷ Luật

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

12.1.1. Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối theo một trong các trường hợp quy định tại Quy tắc 3.9 của Các Quy Tắc Ứng Xử và yêu cầu hoàn trả thẻ thành viên bằng một văn bản thông báo gửi đến cho Nhà Phân Phối theo địa chỉ cụ thể của họ hoặc qua một số phương tiện phù hợp hoặc các phương tiện điện tử hoặc những phương tiện được pháp luật cho phép; hoặc

12.1.2. Yêu cầu Nhà Phân Phối tham gia chương trình huấn luyện; hoặc

12.1.3. Đình chỉ vai trò Nhà Phân Phối; hoặc

12.1.4. Tước bỏ Quyền Bảo Trợ của Nhà Phân Phối này đối với các Nhà Phân Phối tuyến dưới hoặc giới hạn Quyền Bảo trợ của Nhà Phân Phối này đối với người khác; hoặc

12.1.5. Yêu cầu hoàn lại các khoản Hoa Hồng của Amway Việt Nam và Điều khoản này chỉ áp dụng trong trường hợp nhà phân phối hoàn trả hàng hóa còn lại cho Amway Việt Nam khi chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối; hoặc

12.1.6. Tước bỏ danh hiệu và yêu cầu hoàn trả những vật phẩm biểu trưng cho danh hiệu đó (bao gồm đối với các loại huy hiệu, chứng chỉ v.v); hoặc

12.1.7. Yêu cầu tường trình về những sai phạm đó bằng văn bản và nộp bản cam kết không vi phạm Hợp Đồng Nhà Phân Phối trong tương lai; hoặc

12.1.8. Quyết định đơn phương chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn phù hợp với quy định pháp luật Việt Nam đối với từng (các) vi phạm cụ thể; hoặc

12.1.9. Cảnh cáo, nhắc nhở.

Nguyên tắc áp dụng hình thức kỷ luật đối với hành vi vi phạm:
Tùy theo phạm vi và mức độ vi phạm, Amway Việt Nam sẽ đưa ra quyết định về việc áp dụng các hình thức kỷ luật nêu trên theo nguyên tắc sau:

Hình thức kỷ luật	Hành vi vi phạm
Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối	Vi phạm theo quy định tại Quy tắc 3.9.2 và Quy tắc 3.9.3
Các hình thức kỷ luật còn lại	Vi phạm đối với các quy định còn lại

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

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

12.3.1. Giữ lại các khoản Hoa Hồng hoặc tưởng thưởng trong khi chờ đợi quyết định cuối cùng về vụ việc đó;

12.3.2. Đình chỉ quyền thực hiện các Hoạt Động Bảo Trợ (ví dụ như các buổi gặp mặt về bảo trợ, tuyển dụng, các khóa đào tạo, thuyết trình tại nhà và các Hoạt Động Bảo Trợ khác);

12.3.3. Đình chỉ quyền được tham dự các chương trình hội nghị, hội thảo, đào tạo và các sự kiện do Công ty tài trợ;

12.3.4. Tổ chức các chương trình tái huấn luyện và tái định hướng;

12.3.5. Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp cho Amway Việt Nam các bản ghi âm các buổi thuyết trình của Nhà Phân Phối về Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam;

12.3.6. Các đặc quyền khác được quy định tại Quy Tắc Ứng Xử này và Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

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

Quy Tắc 13

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

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

13.1.1. Chuyển giao Vai Trò Phân Phối: Nếu Amway Việt Nam quyết định chuyển giao quyền điều hành hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam của Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ thì những vấn đề sau đây phải được xem xét:

13.1.1.1. Việc chuyển giao phải được thực hiện theo thứ tự ưu tiên như đã được nêu trong Quy tắc 6.5 trên đây.

13.1.1.2. Các điều khoản về chuyển giao sẽ được lập thành văn bản có hiệu lực thi hành giữa Amway Việt Nam và người nhận chuyển giao.

13.1.1.3. Bên nhận chuyển giao sẽ điều hành hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam với tư cách là Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ.

13.1.2. Hủy Bỏ Vai Trò Phân Phối: Nếu Amway Việt Nam đưa ra quyết định như vậy, Người Bảo Trợ của Nhà Phân Phối trước đây trong Tuyến Bảo Trợ sẽ phải đảm nhận nghĩa vụ của Nhà Phân Phối đó và giữ vai trò là Người Bảo Trợ cho tất cả những Nhà Phân Phối được Nhà Phân Phối đó bảo trợ trực tiếp.

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

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

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

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

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

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

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

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

Amway Việt Nam là nhà sản xuất và phân phối độc quyền tất cả Các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh ở thị trường Việt Nam. Các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam không được phép sản xuất, tiếp thị hoặc bán bất cứ Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh nào. Nhà Phân Phối có thể mua các Tài Liệu Hỗ Trợ Kinh Doanh trực tiếp từ Amway Việt Nam.

Các Quy Định Về Hội Họp

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

1. **Các Cuộc Họp Của Amway Việt Nam**
   Các cuộc họp, các sự kiện và các buổi hội thảo do Amway Việt Nam đứng ra tổ chức. Amway Việt Nam có thể bán các tài liệu đào tạo (ngoại trừ tài liệu phục vụ chương trình đào tạo cơ bản).
2. **Các Cuộc Họp do Amway Việt Nam ủy quyền cho Nhà Phân Phối Amway Việt Nam Tổ Chức:**
   - Số người tham dự là từ 20 Nhà Phân Phối trở lên hoặc từ 50 người trở lên.
   - Những cuộc họp như trên phải được Amway Việt Nam ủy quyền trước bằng văn bản và đã hoàn thành thủ tục thông báo tổ chức đến Sở Công Thương địa phương theo quy định tại Nghị định 137/2026/NĐ-CP.
   - Người tổ chức, người thuyết trình phải tuân thủ nội dung đã thông báo đến cơ quan nhà nước, Quy tắc thuyết trình, Tiêu Chuẩn Nội Dung Tài Liệu Và Hội Họp, và Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
   - Những cuộc họp như trên không được gây ra bất cứ phiền toái hoặc khó chịu cho người khác.
   - Amway Việt Nam có quyền tham dự những cuộc họp này vào bất cứ lúc nào.
3. **Các Cuộc Họp Tại Nhà Do Nhà Phân Phối Amway Việt Nam Tổ Chức**
   - Số người tham dự phải đảm bảo dưới 10 Nhà Phân Phối hoặc dưới 30 người.
   - Người tổ chức, người thuyết trình phải tuân thủ Quy tắc thuyết trình, Tiêu Chuẩn Nội Dung Tài Liệu Và Hội Họp, và Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
   - Những cuộc họp như trên phải được Amway Việt Nam ủy quyền trước bằng văn bản.
   - Những cuộc họp như trên không được gây ra bất cứ phiền toái hoặc khó chịu cho người khác.
   - Amway Việt Nam có quyền tham dự những cuộc họp này vào bất cứ lúc nào.

Chính Sách Chung

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

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

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

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

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

Hậu Quả Của Việc Không Tuân Thủ Các Quy Định

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

- Bị loại bỏ khỏi danh sách được xét thưởng/phần thưởng Core Plus+.
- Không được mời tham gia các chương trình hội nghị, hội thảo, đào tạo và các sự kiện khác của Amway Việt Nam.
- Bị đình chỉ hoạt động kinh doanh (kể cả việc giữ lại các khoản Hoa Hồng).
- Không được chấp nhận gia hạn hoạt động.
- Chấm dứt Hợp Đồng Nhà Phân Phối.

Sửa Đổi Chính Sách

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

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

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

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

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

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

TRA CỨU THÔNG TIN NHÀ PHÂN PHỐI:

Nhà Phân Phối có thể truy cập vào website www.amway.com.vn bằng tài khoản đăng nhập đã được Amway Việt Nam hướng dẫn tạo sau khi đăng ký để tra cứu các thông tin như sau: thông tin cá nhân của Nhà Phân Phối, truy vấn điểm cá nhân, thông tin về sơ đồ tuyến bảo trợ, lịch sử mua hàng theo ngày và theo số đơn hàng, các thông báo khác của Amway Việt Nam.

CÁC ẤN PHẨM CỦA AMWAY VIỆT NAM

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

HỖ TRỢ KINH DOANH

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

Nhiệm vụ của nhóm Hỗ Trợ Kinh Doanh

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

CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN MIỄN PHÍ CỦA AMWAY VIỆT NAM

Khi bắt đầu hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, một trong những lợi ích mà Nhà Phân Phối sẽ nhận được đó chính là các Chương Trình Huấn Luyện hữu ích của Amway Việt Nam. Các Chương Trình Huấn Luyện sẽ giúp Nhà Phân Phối nâng cao kỹ năng bán hàng, mở rộng kiến thức của mình về các hàng hóa và cơ hội kinh doanh với Amway Việt Nam.

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

Amway Việt Nam hỗ trợ Nhà Phân Phối chương trình huấn luyện trực tuyến (E-LEARNING), giúp Nhà Phân Phối tự học mọi lúc mọi nơi. Chỉ cần dùng tài khoản do Amway Việt Nam hướng dẫn tạo khi đăng ký Vai Trò Phân Phối để đăng nhập vào trang web của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối sẽ vào được E-LEARNING. Ở đây Nhà Phân Phối có thể tìm hiểu mọi thông tin về Amway Việt Nam, trang bị các kiến thức về hàng hóa, các kỹ năng bán hàng và những thông tin cần thiết khác để kinh doanh cùng Amway Việt Nam.

CÁC HOẠT ĐỘNG QUAN HỆ CÔNG CHÚNG

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

Amway Việt Nam tin tưởng vào những đóng góp của mình đối với xã hội. Theo quan điểm đó, Amway Việt Nam hỗ trợ rất nhiều dự án về các hoạt động cộng đồng ở các thị trường Amway

Việt Nam đang có mặt. Ngoài những đóng góp tập thể đó, các Nhà Phân Phối còn tình nguyện tham gia các hoạt động cộng đồng trên khắp thế giới về các lĩnh vực nhân đạo, giáo dục, môi trường, nghệ thuật, văn hóa và thể thao.

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

Tiếp xúc với giới truyền thông

Thành công luôn gắn liền với những thách thức. Một trong những thách thức đi liền với tốc độ phát triển lan rộng trên khắp thế giới của Amway Việt Nam là việc cung cấp cho giới truyền thông các thông tin xác thực về Amway Việt Nam và hoạt động của các Nhà Phân Phối. Các buổi họp mặt của Amway Việt Nam luôn thu hút hàng trăm, hàng nghìn Nhà Phân Phối tham dự và sự phát triển đồng loạt của các cấp Nhà Phân Phối tạo ra sự quan tâm đặt biệt của các cơ quan báo chí đối với Amway Việt Nam. Do xu hướng phát triển đó vẫn được duy trì và Amway Việt Nam ngày càng được báo chí nhắc đến nhiều, khả năng được giới truyền thông tiếp cận để bình luận hoặc phỏng vấn Nhà Phân Phối cũng sẽ tăng lên.

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

Các bí quyết trong quan hệ cộng đồng

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

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

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

NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

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

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

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

ĐÓNG GÓI LẠI HÀNG HÓA MANG THƯƠNG HIỆU AMWAY

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

1. "Amway" là thương hiệu đã được đăng ký độc quyền của Tập đoàn Amway và trở thành tài sản có giá trị. Vì vậy, không ai được phép bán hàng hóa mang nhãn hiệu Amway nếu hàng hóa đó không được sản xuất và đóng gói tại Amway Việt Nam.

2. Luật pháp đã quy định chi tiết những gì thuộc về nhãn hiệu hàng hóa. Các quy định này cũng giúp hạn chế những khiếu nại về hàng hóa. Amway Việt Nam luôn thực hiện nghiêm túc các quy tắc và quy định. Các quy định này rất phức tạp và cũng có thể thay đổi theo thời gian. Cá nhân một Nhà Phân Phối khó nắm bắt những quy định này. Do vậy, những cố gắng của họ để sản xuất bao bì hàng hóa một cách không chuyên nghiệp sẽ vô tình vi phạm luật về nhãn hàng. Sử dụng thương hiệu Amway trên các bao bì đóng gói lại như vậy không chỉ gây nguy hiểm cho người đóng gói, mà còn có thể khiến cho Amway Việt Nam có khả năng chịu phạt theo luật pháp quốc gia.

3. Mỗi hàng hóa của Amway Việt Nam đều được đóng gói theo những quy cách kỹ thuật cụ thể. Việc đóng gói lại có khả năng làm cho hàng hóa bị pha trộn và không đảm bảo vệ sinh. Vì vậy, việc đóng gói lại hàng hóa cũng phải chấp hành luật lệ và quy định về sản xuất được áp dụng cho các hoạt động sản xuất và đóng gói hàng hóa ban đầu.

4. Kích cỡ hàng hóa mang thương hiệu Amway đặt ra đã được quyết định sau khi xem xét kỹ lưỡng. Vì vậy, bất cứ ai (kể cả Nhà Phân Phối) đóng gói lại hàng hóa theo kích cỡ khác với kích cỡ do Amway Việt Nam quy định, chắc chắn sẽ gây ra sự nhầm lẫn lớn cho các Nhà Phân Phối và khách hàng.

BẢO HỘ TRÁCH NHIỆM HÀNG HÓA

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

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

hàng hóa bị lỗi nhưng sẽ loại trừ trường hợp sử dụng hàng hóa không cẩn thận và không đúng hướng dẫn sử dụng.

Tóm tắt các Nguyên tắc chính về Trách Nhiệm Hàng hóa

1. Giống như tất cả những ai tham gia hoạt động kinh doanh, các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam cũng phải chịu trách nhiệm nếu xảy ra kiện tụng về việc gây thiệt hại hay thương tổn. Tuy nhiên, trường hợp kiện tụng đó rất hiếm khi xảy ra.

2. Các Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam có thể tránh được khả năng gây kiện tụng nếu họ thận trọng và nếu họ hướng dẫn khách hàng sử dụng hàng hóa của Amway Việt Nam theo những chỉ dẫn ghi rõ trên nhãn hàng hóa hoặc trong Bộ Tài Liệu Giới Thiệu của Amway Việt Nam.

3. Amway Việt Nam sẽ bảo hiểm trách nhiệm hàng hóa để bảo vệ quyền lợi cho cả Công ty và các Nhà Phân Phối khi xảy ra thiệt hại do hàng hóa bị lỗi.

4. Sự bảo đảm của Amway Việt Nam không thể bảo vệ các Nhà Phân Phối khi xảy ra thiệt hại do thay đổi nhãn hiệu Amway, giới thiệu sai lệch về hàng hóa hay nói quá sự thật về những điều được ghi trên hàng hóa và được đề cập trong Bộ Tài Liệu Giới Thiệu của Amway Việt Nam.

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

Mục tiêu của việc Xét Duyệt Danh Hiệu

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

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

Các tiêu chí Xét Duyệt Danh Hiệu bao gồm:

1. **<u>Doanh số ổn định</u>**

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

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

2. **<u>Tổng số Nhà Phân Phối trong nhóm</u>**

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

3. Số lượng Nhà Phân Phối đặt hàng trong nhóm

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

4. Giá trị điểm cá nhân

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

5. Cách phân bổ đơn hàng trong tháng

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

6. Tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử

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

7. Cách thức đặt hàng

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

TUÂN THỦ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ DỮ LIỆU CÁ NHÂN

Trừ khi được quy định khác đi, Amway Việt Nam được thu thập, sử dụng, và chia sẻ các hình ảnh, video, bản ghi âm và các "Dữ Liệu Cá Nhân" được định nghĩa là dữ liệu xác định hoặc giúp xác định một con người cụ thể (ví dụ: họ tên, địa chỉ nhận thư, tỉnh/thành phố, số điện thoại, địa chỉ email, thông tin ngân hàng của Nhà Phân Phối) phù hợp với Thông báo Quyền riêng tư có tại www.amway.com.vn.

Do tính chất đặc thù của hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, Nhà Phân Phối có thể nhận được Dữ Liệu Cá Nhân của những người khác trực tiếp từ Amway Việt Nam, chẳng hạn thông tin về các Tuyến Dưới, Khách Hàng Nhà Phân Phối của một Nhà Phân Phối. Khi Amway Việt Nam cung cấp Dữ Liệu Cá Nhân cho một Nhà Phân Phối, thì Nhà Phân Phối đó phải chịu trách nhiệm về dữ liệu được cung cấp và phải tuyệt đối giữ bí mật các dữ liệu đó. Nhà Phân Phối chỉ có thể sử dụng Dữ Liệu Cá Nhân này để phát triển mối quan hệ kinh doanh Amway với Tuyến Dưới của mình, Khách Hàng Nhà Phân Phối hoặc những Ứng Viên Tiềm Năng, trừ khi Nhà Phân Phối nhận được sự đồng ý từ chủ thể dữ liệu cho phép sử dụng Dữ Liệu Cá Nhân của họ cho các mục đích khác.

Một phương thức mà Amway Việt Nam chia sẻ dữ liệu với Nhà Phân Phối là thông qua mục Tuyến Bảo Trợ mà Nhà Phân Phối có quyền truy cập bằng tài khoản cá nhân tại

www.amway.com.vn. Mục thông tin này bao gồm thông tin liên quan đến các Nhà Phân Phối và Khách Hàng Nhà Phân Phối thuộc Tuyến Dưới của Nhà Phân Phối, chẳng hạn như họ tên và thông tin liên lạc, Mã Số Thành Viên, và các số liệu liên quan đến hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam (ví dụ như vị trí, cấp bậc, số liệu thống kê doanh số và các chỉ số kinh doanh khác). Mục Tuyến Bảo Trợ được cung cấp đến các Nhà Phân Phối với sự bảo mật nghiêm ngặt nhất và chỉ nhằm mục đích hỗ trợ Nhà Phân Phối phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh cùng Amway Việt Nam. Mục Tuyến Bảo Trợ, bao gồm mọi Dữ Liệu Cá Nhân và dữ liệu khác thể hiện trong đó, cấu thành các bí mật thương mại bảo mật và thuộc quyền sở hữu riêng của Amway Việt Nam. Nhà Phân Phối không được thu thập, phổ biến hoặc tập hợp các thông tin mật hoặc mang tính cá nhân hoặc thông tin nói chung về các Nhà Phân Phối khác hoặc Tuyến Dưới của họ, trừ trường hợp liên quan đến mục đích hoạt động kinh doanh cùng Amway Việt Nam, cũng như quản lý, khích lệ và đào tạo Tuyến Dưới của mình.

Nhà Phân Phối cũng có thể thu thập Dữ Liệu Cá Nhân từ các cá nhân một cách trực tiếp hoặc thông qua các phương tiện khác, chẳng hạn như thu thập thông tin liên lạc và các Dữ Liệu Cá Nhân khác từ Ứng Viên Tiềm Năng hoặc khách hàng để xử lý đơn hàng hoặc phục vụ hoạt động kinh doanh cùng với Amway Việt Nam.. Khi đó, Nhà Phân Phối phải tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành về quyền riêng tư và bảo mật dữ liệu, bao gồm cả các hạn chế về chuyển dữ liệu quốc tế, đối với mọi Dữ Liệu Cá Nhân mà Nhà Phân Phối có được (từ Amway Việt Nam hoặc theo cách khác) liên quan đến hoạt động kinh doanh cùng Amway Việt Nam của Nhà Phân Phối. Trong trường hợp Nhà Phân Phối thu thập Dữ Liệu Cá Nhân và/hoặc chia sẻ Dữ Liệu Cá Nhân mà mình thu thập với Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối đồng ý phải có được sự cho phép của các bên liên quan theo quy định của pháp luật. Ngoài ra, Nhà Phân Phối có trách nhiệm duy trì tính bảo mật của mọi Dữ Liệu Cá Nhân mà Nhà Phân Phối đó nhận được và chỉ được lưu giữ các thông tin đó theo đúng quy định của pháp luật có liên quan. Xin lưu ý rằng pháp luật bảo vệ dữ liệu và quyền riêng tư thường có các yêu cầu về sự cho phép, bảo mật và lưu giữ chặt chẽ hơn đối với một số loại Dữ Liệu Cá Nhân đặc biệt, chẳng hạn như dữ liệu sức khỏe, dữ liệu sinh trắc học, dữ liệu cá nhân nhạy cảm và dữ liệu liên quan đến trẻ em.

Nhằm tuân thủ quy định pháp luật về bảo vệ dữ liệu cá nhân, Amway Việt Nam sẽ đề nghị Nhà Phân Phối hoàn tất văn bản Tuyên bố đồng ý Thông báo Quyền riêng tư đồng thời với việc ký kết Hợp đồng Nhà Phân Phối. Việc xử lý dữ liệu cá nhân của Nhà Phân Phối được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật về bảo vệ dữ liệu cá nhân, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và Thông báo Quyền riêng tư có tại www.amway.com.vn. Theo đó:

(i) Amway Việt Nam xử lý những dữ liệu sau:

Dữ liệu cá nhân cơ bản:

a. Thông tin liên hệ (ví dụ, tên, địa chỉ thường trú, địa chỉ liên lạc, địa chỉ giao hàng, địa chỉ thư tín hoặc địa chỉ e-mail, và số điện thoại);
b. Những thông tin nhân khẩu học như giới tính, độ tuổi, quốc tịch, nghề nghiệp, ngày sinh và nơi sinh, ngày mất hoặc mất tích;
c. Tình trạng hôn nhân, thông tin về mối quan hệ gia đình;
d. Mã số thành viên và thông tin đăng nhập hoặc truy cập của Nhà Phân Phối;
e. Thông tin định danh công dân, chẳng hạn như số định danh cá nhân, hộ chiếu hoặc căn cước công dân (bao gồm số, ngày cấp, nơi cấp và ngày hết hạn), trong phạm vi luật pháp hiện hành cho phép hay yêu cầu hoặc nếu cần thiết để thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng;
f. Hình ảnh của Nhà Phân Phối;
g. Thông tin về thành tích và hoạt động bảo trợ của Nhà Phân Phối (ví dụ, cấp bậc, trạng thái hoạt động, thành tích cá nhân và thành tích nhóm theo Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam, Lịch sử hoa hồng và tuyến bảo trợ tại Amway Việt Nam);
h. Tham gia chương trình, chương trình khuyến mại;
i. Cách thức liên lạc; và

j. Các thông tin dữ liệu cá nhân cơ bản khác gắn liền với cá nhân Nhà Phân Phối.

Dữ liệu cá nhân nhạy cảm:

k. Hình ảnh thẻ căn cước, thẻ căn cước công dân, chứng minh nhân dân (thu thập trong quá trình đăng ký làm Nhà Phân Phối);
l. Thông tin thanh toán (ví dụ, tài khoản ngân hàng, số thẻ ghi nợ hoặc số thẻ tín dụng, nhà cung cấp dịch vụ thanh toán);
m. Sản phẩm yêu thích, thói quen mua hàng, lịch sử mua hàng và hành vi chi tiêu;
n. Dữ liệu sinh trắc học (sử dụng trong quá trình đăng ký trực tuyến qua eKYC – định danh khách hàng điện tử).

(ii) Amway Việt Nam chỉ xử lý dữ liệu cá nhân của Nhà Phân Phối trong phạm vi cần thiết và cho các mục đích sau:

Để thực hiện thỏa thuận của bạn với Amway Việt Nam hoặc để thực hiện các hành động cụ thể theo yêu cầu của bạn trước khi đồng ý thỏa thuận với Amway Việt Nam, bao gồm:

a. Quản lý mối quan hệ của bạn với Amway Việt Nam với tư cách là một Nhà Phân Phối, kể từ thời điểm đăng ký ban đầu và trong suốt thời gian bạn làm Nhà Phân Phối, cũng như bất kỳ thay đổi nào đối với tư cách của bạn (ví dụ: trở thành Khách Hàng Nhà Phân Phối);
b. Thúc đẩy và duy trì mối quan hệ giữa bạn và tuyến dưới của bạn;
c. Tạo và quản lý tài khoản (trực tuyến) của bạn;
d. Giải quyết những bình luận hoặc thắc mắc của bạn;
e. Xử lý các đơn hàng sản phẩm hoặc dịch vụ (nếu có) của bạn;
f. Thực hiện nghĩa vụ hỗ trợ về kinh doanh và sản phẩm của Amway Việt Nam với bạn;
g. Trao đổi với bạn về sản phẩm mà Amway Việt Nam cung cấp hoặc dự định cung cấp;
h. Đánh giá thành tích của bạn theo Hợp đồng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam;
i. Cung cấp thông tin về thành tích kinh doanh cho bạn;
j. Cung cấp thông tin liên hệ, thông tin định danh doanh nghiệp và thông tin về thành tích kinh doanh của bạn tới Nhà Phân Phối tuyến trên, và thông tin liên hệ tới Nhà Phân Phối tuyến dưới để hỗ trợ hoạt động kinh doanh của bạn với Amway Việt Nam;
k. Thực hiện các hoạt động kế toán, kiểm toán, lập hóa đơn và thu tiền;
l. Thực thi các điều khoản và điều kiện trong hợp đồng bao gồm Quy tắc ứng xử hiện hành của Amway Việt Nam và các điều khoản, điều kiện khác đã được thông báo trước cho bạn và/hoặc đã được bạn đồng ý trước.

Để tuân thủ các nghĩa vụ pháp lý của Amway Việt Nam, bao gồm:

a. Tuân thủ các quy định khi pháp luật yêu cầu Amway Việt Nam lưu giữ hồ sơ; và
b. Tuân thủ bất kỳ luật nào khác áp dụng cho Amway Việt Nam.

Để phục vụ các lợi ích hợp pháp của Amway Việt Nam, bao gồm:

a. Vận hành, đánh giá và cải thiện sản phẩm, hoạt động kinh doanh và dịch vụ của Amway Việt Nam, bao gồm:
    - Theo dõi và phân tích cách bạn sử dụng sản phẩm, tài liệu và/hoặc dịch vụ;
    - Hủy nhận dạng dữ liệu cá nhân của bạn để tiến hành phân tích trên những thông tin không xác định danh tính của bạn; và
    - Phát triển những sản phẩm và dịch vụ mới.
b. Theo dõi, ghi chép và đánh giá việc bạn tham gia các chương trình đào tạo, cuộc họp và sự kiện của Amway Việt Nam;
c. Ngăn chặn và bảo vệ bạn, Amway Việt Nam và những người khác khỏi gian lận, giao dịch trái phép, khiếu nại và các trách nhiệm pháp lý khác;
d. Đảm bảo tuân thủ các chính sách của công ty và tiêu chuẩn ngành; và
e. Xử lý dữ liệu cá nhân cho mục đích quản trị nội bộ.

Nhà Phân Phối có các quyền liên quan đến dữ liệu cá nhân của mình, bao gồm: quyền được biết; quyền đồng ý hoặc không đồng ý, rút lại sự đồng ý; quyền xem, chỉnh sửa hoặc yêu cầu chỉnh sửa dữ liệu cá nhân; quyền cung cấp, xóa, hạn chế xử lý dữ liệu cá nhân, gửi yêu cầu phản đối xử lý dữ liệu cá nhân; quyền khiếu nại, tố cáo, khởi kiện, yêu cầu bồi thường thiệt hại; quyền

yêu cầu cơ quan có thẩm quyền hoặc cơ quan, tổ chức, cá nhân liên quan đến xử lý dữ liệu cá nhân thực hiện các biện pháp, giải quyết bảo vệ dữ liệu cá nhân của mình. Khi có bất kỳ yêu cầu hay thắc mắc nào về các quyền, Nhà Phân Phối có thể liên hệ với Amway Việt Nam qua e-mail vnhelpdesk@amway.com.vn hoặc thông qua đường dây nóng 1800 1700 hoặc Văn phòng phụ trách quyền riêng tư của Amway qua e-mail PrivacyOffice@amway.com.

Nhà Phân Phối cũng có nghĩa vụ liên quan như sau: nghĩa vụ cung cấp dữ liệu cá nhân chính xác khi đồng ý với hoạt động xử lý dữ liệu cá nhân; nghĩa vụ bảo vệ dữ liệu cá nhân; nghĩa vụ tôn trọng, bảo vệ dữ liệu cá nhân của người khác; nghĩa vụ chấp hành pháp luật về bảo vệ dữ liệu cá nhân, tham gia phòng, chống hoạt động xâm phạm dữ liệu cá nhân.

Sự đồng ý do Nhà Phân Phối xác lập với Amway Việt Nam (về các loại dữ liệu cá nhân mà Amway Việt Nam thu thập và xử lý liên quan tới Nhà Phân Phối, các mục đích xử lý dữ liệu cá nhân của Nhà Phân Phối, và chia sẻ dữ liệu cá nhân của Nhà Phân Phối cho các bên thứ ba) như được liệt kê cụ thể tại văn bản Tuyên bố đồng ý Thông báo Quyền riêng tư là cần thiết để Amway Việt Nam giao kết Hợp Đồng với Nhà Phân Phối theo quy định pháp luật. Nếu Nhà Phân Phối không hoàn tất việc xác nhận đồng ý với văn bản Tuyên bố đồng ý Thông báo Quyền riêng tư, Nhà Phân Phối và Amway Việt Nam sẽ không giao kết Hợp Đồng.

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

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

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

CÁC QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

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

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

THỜI GIAN HOẠT ĐỘNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

• Văn phòng trụ sở	• Từ Thứ Hai đến thứ Sáu: Từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều.
• Trung tâm kinh doanh & trải nghiệm (Center)	• Từ Thứ Hai đến Chủ Nhật: Từ 9 giờ sáng đến 7 giờ tối.
• Trung tâm hỗ trợ kinh doanh (Mini Center)	• Từ Thứ Hai đến Chủ Nhật Từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều.

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

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

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

(a) Nhà Phân Phối chuẩn bị hồ sơ bao gồm:
- (i) 02 Bộ Hợp Đồng Nhà Phân Phối đã ký;
- (ii) Bản sao Thẻ Căn Cước Công Dân/ Thẻ Căn Cước còn hiệu lực;
- (iii) 01 hình 3x4 cm của người làm đơn;
- (iv) Thông tin số điện thoại, địa chỉ nơi ở hiện tại, địa chỉ liên hệ (nếu có);
- (v) Thông tin tài khoản ngân hàng;
- (vi) Tuyên bố đồng ý Thông báo Quyền riêng tư đã ký.

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

(b) Nhà Phân Phối nộp trực tiếp Bộ Hợp Đồng Nhà Phân Phối cùng các hồ sơ liên quan tại các chi nhánh, cửa hàng, văn phòng đại diện của Amway Việt Nam (cơ sở của Amway Việt Nam) hoặc gửi qua đường bưu điện đến Amway Việt Nam.

(c) Amway Việt Nam sẽ tiến hành duyệt hồ sơ và ký Hợp Đồng Nhà Phân Phối ngay khi nhận được hồ sơ hợp lệ của Nhà Phân Phối. Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực kể từ ngày Amway Việt Nam duyệt và ký Hợp đồng. Tuy nhiên, giai đoạn này Nhà Phân Phối chưa được phép mua hàng, bán hàng và tuyển dụng.

(d) Amway Việt Nam sẽ giao 01 bản Hợp Đồng Nhà Phân Phối cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam (được ghi nhận bằng chứng từ ký nhận) hoặc gửi qua đường bưu điện (được ghi nhận bằng vận đơn chuyển phát).

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

Ngay khi Amway Việt Nam duyệt và ký Hợp Đồng Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam sẽ gửi tin nhắn điện thoại hoặc tin nhắn Zalo hướng dẫn tạo tài khoản đăng nhập vào website của Amway Việt Nam và học Chương trình đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối. Trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực, Amway Việt Nam có trách nhiệm đào tạo cơ bản miễn phí cho Nhà Phân Phối và Nhà Phân Phối có trách nhiệm hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản theo quy định pháp luật.

Nhà Phân Phối sẽ phải tự hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản mà không được phép có bất kỳ sự giúp đỡ từ người nào khác. Amway Việt Nam sẽ xử lý nghiêm các trường hợp học hộ hoặc các hình thức gian lận khác trong đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối theo quy định tại Quy tắc 3.9 phần Các Quy Tắc Ứng Xử.

Chương trình đào tạo cơ bản là chương trình đào tạo bắt buộc dành cho Nhà Phân Phối. Tổng thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam là 540 phút (9 tiếng), gồm 480 phút (8 tiếng) học nội dung 5 chủ đề và 60 phút (1 tiếng) làm bài kiểm tra cuối Chương trình. Cụ thể:

- Chủ đề 1: Tổng quan Chương trình đào tạo cơ bản và Cơ chế đánh giá (50 phút)
- Chủ đề 2: Pháp luật về bán hàng đa cấp và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (120 phút)
- Chủ đề 3: Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam (120 phút)
- Chủ đề 4: Đạo đức kinh doanh & Quy tắc ứng xử của Amway Việt Nam (90 phút)
- Chủ đề 5: Quy tắc hoạt động của Amway Việt Nam (100 phút)
- Kiểm tra cuối khóa: 40 câu hỏi trắc nghiệm (60 phút)

Chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam được thực hiện và trực tiếp tương tác bởi Đào Tạo Viên (đạt điều kiện theo quy định pháp luật, được Amway Việt Nam chỉ định và đã ký hợp đồng lao động hoặc hợp đồng hợp tác đào tạo với Amway Việt Nam) qua 2 hình thức: đào tạo trực tiếp hoặc đào tạo từ xa (trực tuyến):

(a) Đối với hình thức đào tạo trực tiếp, Nhà Phân Phối có thể xem thông báo lịch học bao gồm thời gian và lịch trình của các lớp Đào tạo trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam và đăng ký học với nhân viên Amway Việt Nam, hoặc thông qua thư điện tử, tổng đài 18001700. Lịch học cũng sẽ được công bố công khai tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc được đăng trên website của Amway Việt Nam để Nhà Phân Phối tham khảo.

(b) Đối với hình thức đào tạo từ xa (trực tuyến): Nhà phân phối sẽ sử dụng tài khoản đăng nhập đã được Amway Việt Nam hướng dẫn tạo sau khi đăng ký để đăng nhập vào website của Amway Việt Nam và tham gia học trực tuyến Chương trình đào tạo cơ bản.

(c) **Quy Trình Đào Tạo:**

(i) **Quy trình đào tạo trực tiếp:** Khi đăng ký tham gia lớp học Chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức trực tiếp Nhà Phân Phối sẽ thực hiện các bước sau:

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

(ii) **Quy trình đào tạo từ xa (trực tuyến):** Khi lựa chọn hình thức tham gia Chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức trực tuyến, Nhà Phân Phối sẽ thực hiện các bước sau:

- Bước 1: Nhà Phân Phối sử dụng tài khoản đăng nhập đã được Amway Việt Nam hướng dẫn tạo sau khi đăng ký để đăng nhập vào website của Amway Việt Nam và tham gia học trực tuyến Chương trình đào tạo cơ bản.

Ghi chú:

Thông tin Đào Tạo Viên được nêu tại màn hình giới thiệu của mỗi Chủ đề học để Nhà Phân Phối có thể đặt câu hỏi và tương tác trong quá trình học Chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam.

- Bước 2: Nhà Phân Phối học Chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam. Trong quá trình học, Nhà Phân Phối có thể đặt câu hỏi vào trong cửa sổ tương tác trực tuyến trên website để được tương tác trực tiếp với Đào Tạo Viên. Nếu Nhà Phân Phối đặt câu hỏi trong giờ làm việc (từ 8h đến 18h30 thứ 2 đến thứ 7 hàng tuần, trừ ngày nghỉ, ngày lễ), Đào Tạo Viên của Amway Việt Nam sẽ trả lời ngay trong ngày làm việc tại cửa sổ tương tác. Ngoài giờ làm việc nêu trên, Nhà Phân Phối có thể gửi câu hỏi tại cửa sổ tương tác và cung cấp địa chỉ email, các câu hỏi này sẽ được Đào Tạo Viên của Amway Việt Nam trả lời qua email vào ngày làm việc tiếp theo.
- Bước 3: Sau khi Nhà Phân Phối hoàn thành nội dung Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối sẽ phải thực hiện bài kiểm tra kiến thức cuối chương trình. Hệ thống có tính năng rà soát chỉ cho phép Nhà Phân Phối đi đến phần bài kiểm tra sau khi đã được Đào Tạo Viên giải đáp hết các câu hỏi và thắc mắc của Nhà Phân Phối. Ngoài ra, để đảm bảo Nhà Phân Phối hiểu hết nội dung bài học và không còn câu hỏi, thắc mắc nào nữa, trước khi Nhà Phân Phối bắt đầu nhấn nút làm bài kiểm tra, hệ thống sẽ hiển thị thông báo để Nhà Phân Phối xác nhận đã hiểu rõ nội dung Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và không còn câu hỏi nào cần Đào Tạo Viên giải đáp.
  Bài kiểm tra kiến thức cuối chương trình trên website gồm 40 câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 60 phút. Thời gian làm bài kiểm tra sẽ được hệ thống tính tự động kể từ khi Nhà Phân Phối nhấn nút "LÀM BÀI" để làm bài kiểm tra.
- Bước 4: Nhà Phân Phối nhận kết quả kiểm tra. Trong trường hợp không đạt, Nhà Phân Phối phải làm lại bài kiểm tra. Nếu kết quả bài kiểm tra lần thứ 2 vẫn không đạt, Nhà Phân Phối phải học lại toàn bộ chương trình đào tạo cơ bản của Amway Việt Nam theo đúng thời lượng và quy trình như học lần đầu.
- Bước 5: Ký Bản cam kết theo quy định pháp luật xác nhận việc đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản.
- Bước 6: Amway Việt Nam cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản bằng văn bản cho Nhà Phân Phối trực tiếp tại các cơ sở của Amway hoặc qua đường bưu điện. Chứng chỉ đào tạo cơ bản bao gồm các thông tin cá nhân của Nhà Phân Phối, mã số thành viên, xác nhận việc hoàn thành nội dung và thời lượng đào tạo, tên Đào Tạo Viên, chữ ký và đóng dấu của Amway Việt Nam.

(iii) Trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp Đồng Nhà Phân Phối có hiệu lực, Nhà Phân Phối và vợ/chồng của Nhà Phân Phối (nếu cùng đăng ký) có nghĩa vụ tham gia Chương trình đào tạo cơ bản, ký Bản cam kết theo quy định pháp luật.

(iv) Amway Việt Nam lưu trữ các tài liệu liên quan đến hoạt động đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối, bao gồm thời gian, cách thức, địa điểm (nếu có), đào tạo viên và kết quả đào tạo.

(v) Khi có thay đổi liên quan đến nội dung Chương trình đào tạo cơ bản, Amway Việt Nam sẽ thông báo lên trang thông tin điện tử và niêm yết công khai tại các cơ sở của Amway Việt Nam, Nhà Phân Phối đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản trước đây có trách nhiệm tự cập nhật những thay đổi này.

Bước 3: Cấp thẻ Thành Viên

(a) Khi Nhà Phân Phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, Amway Việt Nam sẽ cấp cho Nhà Phân Phối Thẻ thành viên trực tiếp tại các cơ sở của Amway Việt Nam hoặc gửi qua đường bưu điện.

(b) Sau khi được cấp Thẻ thành viên, Nhà Phân Phối mới được quyền mua hàng, bán hàng và tuyển dụng.

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

1. Quy trình đặt hàng, thanh toán và giao nhận hàng dành cho Nhà Phân Phối

Bước 1: Nhà Phân Phối đặt hàng bằng các cách thức sau đây:
- Đặt hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam.
- Đặt hàng qua trang web www.amway.com.vn
- Đặt hàng qua tổng đài 18001700

Bước 2: Nhà Phân Phối cần thanh toán đơn hàng và Amway Việt Nam nhận được tiền thanh toán trong vòng 24 tiếng kể từ thời điểm đặt hàng thành công (không tính Ngày lễ), trừ các trường hợp khác theo quyết định của Amway Việt Nam nhưng không quá 48 tiếng kể từ thời điểm đặt hàng thành công (không tính Ngày lễ).

Ngoài ra, Nhà Phân Phối cần lưu ý Amway Việt Nam chỉ nhận tiền thanh toán trong giờ làm việc đối với các hình thức như sau:

Hình thức thanh toán	Thời gian Amway Việt Nam nhận thanh toán
• Bằng tiền mặt, hoặc qua máy POS (máy chấp nhận thanh toán thẻ) trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam.	Trước 18:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
• Chuyển khoản đến tài khoản của các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm.	Trước 18:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
• Thanh toán trực tuyến qua hệ thống đặt hàng trên trang web www.amway.com.vn	Trước 24:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)

Các hình thức thanh toán bao gồm:
- Tiền mặt
- Thẻ ATM nội địa
- Ngân hàng điện tử/Thanh toán trực tuyến
- Thẻ tín dụng/ghi nợ quốc tế
- Chuyển khoản ngân hàng
- Chi phiếu mua hàng/Phiếu quà tặng tiền mặt/ Khoản dư thanh toán
- Thanh toán qua QR/ Ví điện tử

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

Lưu ý:

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

Bước 3:

- Trong vòng 30 ngày kể từ khi thanh toán, tùy theo lựa chọn của Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam sẽ giao hàng hóa và chứng từ giao hàng bằng các cách thức sau:
  - Nhận hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam.
  - Nhận hàng tại các điểm giao hàng của Amway Việt Nam (Truy cập trang web www.amway.com.vn để biết thêm thông tin về điểm giao hàng)
  - Nhận hàng tại nhà (áp dụng tất cả các tỉnh thành)
- Trường hợp Amway Việt Nam không giao hàng hóa hoặc Nhà Phân Phối không nhận hàng hóa trong thời hạn nêu trên, Amway Việt Nam sẽ hủy giao dịch và hoàn trả lại tiền cho Nhà Phân Phối theo hình thức ghi nợ toàn bộ số tiền để mua hàng hóa khác (chi phiếu mua hàng). Trong trường hợp Nhà Phân Phối có yêu cầu bằng văn bản hoặc thông qua tổng đài 18001700, Amway Việt Nam sẽ hoàn trả lại toàn bộ số tiền bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu, số tiền hoàn trả tương đương với số tiền mua hàng ban đầu trừ đi Hoa Hồng đã nhận (nếu có). Nhà Phân Phối tuyến trên sẽ bị Amway Việt Nam khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác (nếu có) phát sinh từ việc mua hàng hóa đó.
- Trường hợp Nhà Phân Phối không nhận được hàng hóa trong thời hạn 30 ngày nêu trên, Nhà Phân Phối cần thông báo cho Amway Việt Nam qua tổng đài 18001700, hoặc tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa Hàng Amway Việt Nam các thông tin cụ thể như: tên, Mã số Thành Viên, địa chỉ, số đơn hàng đã thanh toán nhưng chưa nhận được hàng, Amway Việt Nam sẽ kiểm tra và giải quyết cho Nhà Phân Phối theo Quy trình Giải Quyết Khiếu Nại.

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

- Nếu Nhà Phân Phối nhận được những mặt hàng không có trong đơn đặt hàng, Nhà Phân Phối sẽ thông báo cho Amway Việt Nam ngay lập tức và cung cấp những chi tiết liên quan. Nhà Phân Phối sẽ thanh toán cho Amway Việt Nam nếu muốn giữ lại mặt hàng đó hoặc Nhà Phân Phối có thể trả hàng lại kho của Amway Việt Nam, chi phí chuyển trả sẽ do Amway Việt Nam thanh toán.
- Nếu Nhà Phân Phối phát hiện thiếu hàng, trong vòng 30 ngày Nhà Phân Phối cần thông báo cho Amway Việt Nam qua tổng đài 18001700, hoặc tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa Hàng Amway Việt Nam các thông tin cụ thể như: tên, Mã số Thành Viên, địa chỉ, số đơn hàng, và số

lượng mặt hàng bị thiếu. Amway Việt Nam sẽ kiểm tra và giải quyết cho Nhà Phân Phối theo Quy trình Giải Quyết Khiếu Nại.

2. Quy trình đặt hàng, thanh toán và giao nhận hàng dành cho Khách hàng Nhà Phân Phối

Bước 1: Khách hàng Nhà Phân Phối có thể đặt hàng từ Amway Việt Nam bằng các cách thức sau đây:

- Đặt hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam – Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam
- Đặt hàng qua trang web www.amway.com.vn
- Đặt hàng qua tổng đài 18001700

Các đơn hàng của Khách hàng Nhà Phân Phối sẽ được gắn dưới Mã số Thành Viên của Nhà Phân Phối Hỗ Trợ.

Bước 2: Khách hàng Nhà Phân Phối cần thanh toán đơn hàng và Amway Việt Nam nhận được tiền thanh toán trong vòng 24 tiếng kể từ thời điểm đặt hàng thành công (không tính Ngày lễ), trừ các trường hợp khác theo quyết định của Amway Việt Nam nhưng không quá 48 tiếng kể từ thời điểm đặt hàng thành công (không tính Ngày lễ).
Ngoài ra, Khách hàng Nhà phân phối cần lưu ý Amway Việt Nam chỉ nhận tiền thanh toán trong giờ làm việc đối với các hình thức như sau:

Hình thức thanh toán	Thời gian Amway Việt Nam nhận thanh toán
▪ Bằng tiền mặt, hoặc qua máy POS (máy chấp nhận thanh toán thẻ) trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam.	Trước 18:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
▪ Chuyển khoản đến tài khoản của các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm.	Trước 18:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)
▪ Thanh toán trực tuyến qua hệ thống đặt hàng trên trang web www.amway.com.vn	Trước 24:00 hàng ngày (không tính Thứ 7/Chủ nhật & Ngày lễ)

Các hình thức thanh toán tương tự quy định tại Bước 2 của Mục 1 Phần B nêu trên – Quy trình đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng dành cho Nhà Phân Phối.
Bước 3: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày thanh toán, Amway Việt Nam giao hàng, chứng từ giao hàng cho Khách hàng Nhà Phân Phối. Khách hàng Nhà Phân Phối có trách nhiệm nhận hàng hóa theo đơn hàng đã đặt và thanh toán trong thời hạn nêu trên.
Trường hợp Amway Việt Nam không giao hàng hóa hoặc Khách Hàng Nhà Phân Phối không nhận hàng hóa trong thời hạn nêu trên, Amway Việt Nam sẽ hủy giao dịch và hoàn trả lại tiền cho Khách Hàng Nhà Phân Phối theo quy định tại Bước 3 của Mục 1 Phần B nêu trên – Quy trình đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng dành cho Nhà Phân Phối.

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

C. QUY TRÌNH MUA LẠI VÀ BẢO HÀNH HÀNG HÓA

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

- Thời gian thực hiện: Trong giờ làm việc (trừ ngày lễ) từ ngày 1 đến ngày 25 hàng tháng. Đối với các yêu cầu mua lại từ ngày 26 trở đi của tháng sẽ được xử lý từ ngày 1 của tháng tiếp theo đến hết thời hạn 30 ngày được phép mua lại. Đối với các yêu cầu bảo hành thì sẽ được xử lý trong giờ làm việc của tất cả các ngày trong tuần (trừ ngày lễ).
- Địa điểm Mua Lại, Bảo Hành: tại các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam hoặc qua bưu điện.

2. Quy Trình Mua Lại Hàng Hóa

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

(a) Thẻ thành viên còn hiệu lực hoặc bản sao Thẻ Căn Cước Công Dân/ Thẻ Căn Cước;
(b) Hóa đơn mua hàng;
(c) Hàng hóa thỏa điều kiện quy định tại Nguyên Tắc Mua Lại Hàng Hóa;
(d) Điền vào Đơn Yêu Cầu Mua Lại Hàng Hóa.

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

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

3. Quy Trình Bảo Hành Hàng Hóa

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

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

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

Bước 3: Trong vòng 7 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu bảo hành, Amway Việt Nam sẽ phản hồi thông tin về việc giải quyết chế độ bảo hành cho Nhà Phân Phối/Khách Hàng thông qua số điện thoại liên lạc (gọi điện hoặc gửi tin nhắn điện thoại hoặc gửi tin nhắn Zalo) được cung cấp trong Đơn Yêu Cầu Bảo Hành Hàng Hóa. Theo đó, nếu Hàng hóa được xác định là bị lỗi do sản xuất và theo Chính sách bảo hành hàng hóa, Amway Việt Nam sẽ thông báo thời gian để hoàn thành bảo hành. Đối với các trường hợp không đủ điều kiện áp dụng chế độ Bảo Hành và có thể sửa chữa được, Amway Việt Nam sẽ thông báo đến Nhà Phân Phối/ Khách Hàng theo số điện thoại liên lạc nêu trên chi phí phát sinh và Amway Việt Nam chỉ tiến hành thực hiện sau khi được Nhà Phân Phối/ Khách Hàng đồng ý.

Sau khi việc bảo hành/ sửa chữa/ thay thế hoàn tất, Amway Việt Nam sẽ thông báo đến Nhà Phân Phối/ Khách hàng thông qua số điện thoại liên lạc được cung cấp trong Đơn Yêu Cầu Bảo Hành Hàng Hóa. Tùy theo lựa chọn và xác nhận của Nhà Phân Phối/Khách Hàng, Amway Việt Nam sẽ hoàn trả hàng hóa bảo hành bằng một trong các phương thức sau:

- Nhà Phân Phối/ Khách Hàng đến nhận hàng trực tiếp tại các Chi nhánh Amway Việt

Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam
- Nhà Phân Phối/ Khách Hàng đến nhận hàng tại các điểm giao hàng của Amway Việt Nam (Truy cập trang web www.amway.com.vn để biết thêm thông tin về điểm giao hàng)
- Nhà Phân Phối/ Khách Hàng nhận hàng tại nhà (áp dụng tất cả các tỉnh thành)

Thời hạn hoàn trả hàng hóa bảo hành: trong vòng 30 ngày kể từ ngày Amway Việt Nam thông báo hoàn tất bảo hành đến số điện thoại liên lạc của Nhà Phân Phối/ Khách Hàng. Khi hết thời hạn này mà hàng hóa bảo hành chưa được nhận lại theo phương thức Nhà Phân Phối/ Khách Hàng đã xác nhận (kể cả trường hợp Amway Việt Nam không liên hệ được Nhà Phân Phối/ Khách Hàng) thì hàng hóa sẽ được tiêu hủy theo quy định.
Đối với các trường hợp không đủ điều kiện áp dụng chế độ Bảo Hành và không thể sửa chữa, Amway Việt Nam sẽ thông báo trả sản phẩm và nêu rõ lí do.

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

1. Đối với trường hợp yêu cầu chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối từ phía Nhà Phân Phối:

Bước 1: Nhà Phân Phối cần nộp cho Amway Việt Nam các giấy tờ sau tối thiểu 10 ngày làm việc trước ngày dự định chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối:
- Đơn xin chấm dứt hoạt động;
- Thẻ thành viên;
- Bản sao Thẻ Căn Cước Công Dân/ Thẻ Căn Cước;
- Chứng chỉ Đào Tạo Viên/ Xác nhận kiến thức pháp luật về Bán Hàng Đa Cấp do Bộ Công thương cấp (nếu có).

Bước 2: Trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt, Amway Việt Nam có nghĩa vụ thanh toán các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối có quyền được hưởng từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Amway Việt Nam (nếu có); đồng thời, Nhà Phân Phối phải hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản nợ của Nhà Phân Phối đối với Amway Việt Nam (nếu có) và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của hai Bên (nếu có). Hợp đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

2. Đối với trường hợp chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối từ phía Amway Việt Nam:

Bước 1: Amway Việt Nam sẽ tiến hành xử lý vi phạm theo quy định tại Quy tắc 11 của Các Quy tắc ứng xử.

Bước 2: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt, Amway Việt Nam có nghĩa vụ thanh toán các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà Phân Phối có quyền được hưởng từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Amway Việt Nam (nếu có); đồng thời, Nhà Phân Phối phải hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản nợ của Nhà Phân Phối đối với Amway Việt Nam (nếu có) và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của hai Bên (nếu có). Hợp đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

3. Đối với trường hợp Hợp đồng Nhà Phân Phối tự động chấm dứt:

Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày Hợp đồng tự động chấm dứt, Hợp đồng Nhà Phân Phối sẽ tự động thanh lý nếu các bên không có yêu cầu giải quyết quyền lợi và nghĩa vụ theo Hợp đồng Nhà Phân Phối. Trong trường hợp một trong hai bên yêu cầu bên còn lại hoàn thành các nghĩa vụ theo Hợp đồng Nhà Phân Phối, trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng Nhà Phân Phối, các bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp đồng Nhà Phân Phối; Hợp đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

E. CHÍNH SÁCH VÀ QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

1. **Đối tượng áp dụng:** Áp dụng cho tất cả các trường hợp khiếu nại về sản phẩm và khiếu nại liên quan đến hoạt động kinh doanh của Amway Việt Nam.

2. **Đối tượng khiếu nại:** Là Nhà Phân Phối/ Khách hàng liên quan trực tiếp đến nội dung khiếu nại.

3. **Hình thức khiếu nại:**

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

- Gửi bưu điện hoặc Khiếu nại trực tiếp tại công ty, các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam;
- Gọi về tổng đài 18001700;
- Gửi thư điện tử về địa chỉ: vnhelpdesk@amway.com.vn;

4. **Quy trình giải quyết khiếu nại**

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

(a) Thẻ thành viên còn hiệu lực hoặc bản sao Thẻ Căn Cước Công Dân/ Thẻ Căn Cước;

(b) Sản phẩm khiếu nại và Hóa đơn mua hàng (nếu là khiếu nại sản phẩm), hoặc các giấy tờ có liên quan đến nội dung khiếu nại (nếu có);

(c) Điền phiếu Thông Tin Khiếu Nại Khách Hàng và/hoặc Đơn Yêu Cầu Mua Lại/ Bảo hành Hàng Hóa.

Bước 2: Tiếp nhận khiếu nại

- Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận khiếu nại: Bộ phận hỗ trợ khách hàng có trách nhiệm gửi thông tin xác nhận việc tiếp nhận khiếu nại (đối với khiếu nại bằng thư điện tử, qua tổng đài, bưu điện) hoặc xác nhận bằng văn bản đối với khiếu nại trực tiếp tại trụ sở Công ty, các Chi nhánh Amway Việt Nam - Trung Tâm Kinh Doanh & Trải Nghiệm, Cửa hàng Amway Việt Nam.
- Nhà Phân Phối/ Khách hàng có trách nhiệm cung cấp các hồ sơ, tài liệu có liên quan theo yêu cầu của Bộ phận hỗ trợ khách hàng.

Bước 3: Phân tích, đánh giá sơ bộ

- Trong vòng 2 ngày làm việc tiếp theo kể từ ngày tiếp nhận khiếu nại của Nhà Phân Phối/ Khách hàng, bộ phận tiếp nhận sẽ chủ động kiểm tra, giải quyết trong phạm vi chức năng và quyền hạn của mình và liên hệ Nhà Phân Phối/ Khách Hàng cập nhật thông tin giải quyết khiếu nại.
- Các khiếu nại không thuộc thẩm quyền giải quyết, cần nghiên cứu hồ sơ, kiểm định sản phẩm sẽ được chuyển đến các bộ phận có liên quan để giải quyết theo thẩm quyền.

Bước 4: Giải Quyết Khiếu Nại

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

Bước 5: Kết thúc khiếu nại

- Lưu hồ sơ và kết thúc khiếu nại.
- Các thông báo, thông tin trao đổi giữa Amway Việt Nam và Nhà Phân Phối sẽ được thực hiện bằng các phương thức, biện pháp có thể được kiểm chứng hoặc lưu lại bằng chứng (ví dụ: văn bản, biên bản làm việc, thư điện tử, tin nhắn SMS, tin nhắn Zalo, phiếu xác nhận, cuộc gọi tổng đài có ghi âm…), đảm bảo có cơ sở pháp lý phù hợp và có thể chứng minh khi giải quyết tranh chấp, khiếu nại (nếu có).

CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM
Digitally signed by CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM
DN: C=VN, CN=CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM, ST=Hồ Chí Minh, UID=MST:3600817381
Reason: I am the author of this document
Location:
Date: 2026.10.12 16:05:40 +07'00'
Foxit PDF Reader Version: 2025.3.0