

**CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U**  
**ĐC: 94 ĐƯỜNG A4, PHƯỜNG 12, QUẬN TÂN BÌNH, TP HỒ CHÍ MINH**  
**ĐT: (028) 6685 8844 \* MAIL: VITAL4U.CO@GMAIL.COM**  
-----o0o0o0o0o0o-----

# **QUY TẮC HOẠT ĐỘNG**

## **CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U**

## DANH MỤC

### PHẦN I. GIỚI THIỆU CHUNG CÁC ĐỊNH NGHĨA - THUẬT NGỮ

1. Công ty
2. Mã số kinh doanh (ID)
3. ID không năng động
4. ID năng động
5. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (HĐ)
6. Bộ Kit
7. Giá bán sỉ
8. Giá bán lẻ
9. Luật áp dụng
10. Người bảo trợ/Người chỉ định/Tuyển trên
11. Các chính sách Kinh doanh của Công ty
12. Hoa Hồng
13. Điểm “PP”
14. Điểm năng động

### PHẦN II. CÁC QUY TẮC

#### I. QUY ĐỊNH ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC ID

1. Điều kiện để trở thành ID của Công ty
2. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (HĐ) và Bộ Kit của Công ty
3. Các ID là vợ chồng
4. Ngày mua hàng cuối cùng trong tháng
5. Bán và trưng bày sản phẩm
6. Mã số kinh doanh vào làm việc tại Công ty/Chi nhánh
7. Chấp nhận hay từ chối làm ID của Công ty
8. Ngày chính thức trở thành ID của Công ty
9. Các hoạt động bảo trợ bị nghiêm cấm
10. Thời hạn làm việc
11. Nguyên tắc mua lại sản phẩm
12. Chấm dứt hoạt động của ID
13. Thông đồng, xúi giục vi phạm
14. Vượt quá quyền hạn cho phép

15. Phát ngôn và sự cam kết
16. Vi phạm nhiều lần
17. Vi phạm các Quy tắc ứng xử
18. Kháng án

## II. CÁC QUY TẮC

### 1. Trách nhiệm và nghĩa vụ của ID

- 1.1. Tuân thủ các chính sách kinh doanh của Công ty – Những sửa đổi – Trách nhiệm về sự trung thực
  - 1.2. Hợp tác điều tra
  - 1.3. Mua – bán sản phẩm với nhóm khác
  - 1.4. Mua sản phẩm, dịch vụ
  - 1.5. Tính trung thực và chính xác
  - 1.6. Đóng gói lại sản phẩm
  - 1.7. Cam kết nhận lại sản phẩm và bảo hành sản phẩm
  - 1.8 Quy trình tiếp nhận và xử lý đổi trả sản phẩm
  - 1.9. Kinh doanh bất hợp pháp
  - 1.10. Sự chuyên nghiệp
  - 1.11. Tự nhận là nhân viên Công ty, đại lý độc quyền, quản lý, đại diện
  - 1.12. Tuân thủ các luật lệ, quy định và điều luật hiện hành
  - 1.13. Gian lận thương mại
  - 1.14. Các hoạt động bán hàng khác
  - 1.15. Can thiệp vào hệ thống của ID khác
  - 1.16. Quy tắc bán lẻ
  - 1.17. Bán hàng phá giá
  - 1.18. Phân phối hàng hóa
  - 1.19. Thao túng Chương trình trả thưởng của Công ty
  - 1.20. Cập nhật thông tin cá nhân
  - 1.21. Bảo mật và tuyệt mật
  - 1.22. Các quy tắc thuyết trình
2. Trách nhiệm và nghĩa vụ của Người bảo trợ
  3. Duy trì các tuyến bảo trợ
  4. Các tài liệu hỗ trợ kinh doanh – Chính sách – Sự kiện
  5. Trình bày kế hoạch trả thưởng của Công ty

- 5.1. Không được gây hiểu lầm
- 5.2. Tiếp xúc lần đầu với ứng viên tiềm năng
- 5.3. Đạo đức trong quan hệ bảo trợ
- 5.4. Không tuyên bố là “Cơ hội làm giàu nhanh chóng”
6. Sử dụng tên thương mại và các tài liệu bản quyền của Công ty
  - 6.1. Sử dụng sai và lạm dụng
  - 6.2. Tài liệu quảng bá, văn phòng phẩm, quà tặng,...
7. Quyền thừa kế
8. Vi phạm hợp đồng, các thủ tục và hình thức kỷ luật
  - 8.1. Điều tra
  - 8.2. Khiếu tố và khiếu nại của ID
  - 8.3. Thông báo về biện pháp xử lý
  - 8.4. Hội đồng Pháp chế - Tham mưu
9. Các hình thức xử lý – kỷ luật
  - 9.1. Vi phạm Hợp đồng
  - 9.2. Không khước từ
  - 9.3. Đình chỉ
10. Định đoạt với trường hợp Mã số kinh doanh đã chấm dứt hợp đồng hoặc không được gia hạn hợp đồng
  - 10.1. Sự hủy bỏ
  - 10.2. Sự tín nhiệm
11. Thông tin báo chí

### PHẦN III. TỔ CHỨC THỰC HIỆN.

## PHẦN I: GIỚI THIỆU CHUNG CÁC ĐỊNH NGHĨA - THUẬT NGỮ

**Quy tắc hoạt động này là một phần không tách rời của bản hợp đồng mà người tham gia bán hàng đa cấp ký với công ty.**

1. Công ty: là Công ty được sử dụng trong Quy tắc hoạt động này được hiểu là Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Tập đoàn quốc tế Vital4u (viết tắt là Vital4u) được thành lập và hoạt động theo Luật pháp của Nhà nước Việt Nam, có trụ sở chính đặt tại 94 Đường A4, Phường 12, Quận Tân bình, TP Hồ Chí Minh.
2. Người tham gia bán hàng đa cấp trở thành nhà phân phối của Công ty TNHH Tập đoàn quốc tế Vital4u, được gọi là Nhà phân phối được công ty cấp cho một mã số kinh doanh (ID) mỗi một người tham gia chỉ có duy nhất một mã số
3. ID không năng động: Nghĩa là ID sau khi ký hợp đồng làm đối tác với Công ty tháng đầu tiên, sau đó kể từ ngày ký hợp đồng này ID có hệ thống phát sinh nhưng lại không đạt đủ điều kiện doanh số cá nhân theo quy định thì gọi là ID không năng động. ID không năng động tháng nào thì không tích lũy điểm tháng đó, và không nhận hoa hồng, 03 tháng không năng động sẽ không kết chuyển nhánh mạnh, và 06 tháng không năng động sẽ tự động khóa mã số và 12 tháng liên tục không năng động sẽ mặc nhiên bị huỷ tư cách thành viên, sau ít nhất 3 tháng mới có thể đăng ký lại như một thành viên mới từ đầu.
4. ID năng động: Nghĩa là ID sau đơn hàng đầu tiên, hệ thống phát triển, mỗi tháng đều hoàn thành doanh số cá nhân theo quy định trong Chương trình trả thưởng thì được gọi là ID năng động.
5. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (Hợp đồng): Là hợp đồng được ký kết giữa ID với Vital4u theo mẫu Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Công ty đã đăng ký với Bộ Công Thương.
6. Bộ Kit: Là một bộ công cụ kinh doanh nhằm hỗ trợ cho ID trong việc tư vấn kinh doanh, được sử dụng làm Bộ tài liệu phục vụ Chương trình đào tạo cơ bản, bao gồm các tài liệu giới thiệu về Công ty, giới thiệu đối tác, giới thiệu về sản phẩm, hợp đồng PP, tài liệu về sản phẩm, tư liệu liên quan đến tư vấn kinh doanh và pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp.
7. Giá bán sỉ: Có nghĩa là giá bán dành cho ID, giá này sẽ được Công ty quyết định tùy theo từng thời điểm, đăng ký với cơ quan có thẩm quyền và có thông báo chính thức đến ID.
8. Giá bán lẻ: Là giá bán cho khách hàng tiêu dùng, được niêm yết trên từng hộp sản phẩm và bảng giá chính thức. Giá này được Công ty quy định tùy theo từng thời điểm phù hợp với điều chỉnh chung của thị trường. Việc điều chỉnh giá sản phẩm sẽ được Công ty đăng ký với cơ quan có thẩm quyền, thông báo tới ID và khách hàng trước 30 ngày trước khi áp dụng chính thức.
9. Luật áp dụng: Được hiểu là tất cả văn bản pháp luật như các nghị định, thông tư, quy định... của Nhà nước có liên quan đến áp dụng cho việc thực hiện hợp đồng giữa ID và Công ty.
10. Người bảo trợ/Người chỉ định/Tuyển trên: Người bảo trợ là người tuyển dụng, được quyền đăng ký sắp xếp người mới do họ tuyển dụng vào trong hệ thống cấp dưới nhất định trong mạng lưới kinh doanh của Công ty; Người bảo trợ có trách nhiệm hướng dẫn và giúp đỡ cho người mới làm việc một cách hiệu quả. Người chỉ định là người được đặt hệ thống từ người đỡ đầu hoặc tuyển trên mà không phải do mình trực tiếp tuyển ra. Tuyển trên là những người nằm trong dây đỡ đầu bạn tính từ Người đỡ đầu trở lên.
11. Các chính sách kinh doanh của Công ty: Các chính sách và các quy tắc được đề cập trong các văn bản chính thức của Công ty, bao gồm Quy tắc hoạt động, tài liệu hỗ trợ kinh doanh, chính sách liên quan tổ chức các sự kiện và các văn bản khác do Công ty ban hành.

12. Hoa Hồng: Khoản tiền được Công ty trả cho ID tùy thuộc vào thành tích, kết quả hoạt động kinh doanh của ID hoạt động, Hoa hồng tháng được Công ty thanh toán vào ngày 15-20 hàng tháng.

13. Điểm “PP”: Là từ viết tắt của thuật ngữ tiếng anh Personal Point - Điểm tính cá nhân, gọi tắt là Điểm PP. Điểm PP là cơ sở để tính hoa hồng cho PP. Mỗi sản phẩm có một trị số điểm PP nhất định thể hiện trong Danh mục sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp. Tổng số điểm PP qua các lần mua hàng tập hợp lại thành doanh số tích lũy của PP để đánh giá thành quả hoạt động của PP. Trị số điểm PP ứng với các sản phẩm mà Công ty đưa ra phân phối có thể được điều chỉnh thông qua thủ tục đăng ký với Bộ Công Thương.

14. Điểm năng động: Là số điểm PP mà một ID cần duy trì hàng tháng để được nhận thu nhập phát sinh của tháng và bảo lưu kết quả kinh doanh của mình theo Chương trình trả thưởng mà Công ty đã đăng ký với Bộ công thương.

## **PHẦN 2: CÁC QUY TẮC**

### **I. QUY ĐỊNH ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CỦA ID**

1. Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty: Tất cả các khách hàng mong muốn trở thành ID của Công ty phải đáp ứng đủ các quy định tại Điều 19 Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về Quản lý hoạt động Bán hàng đa cấp và kế hoạch trả thưởng của Công ty, nghĩa là: Người tham gia bán hàng đa cấp là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật.

2. Những trường hợp không được tham gia bán hàng đa cấp:

2.1 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 đa cấp.

2.2 Người nước ngoài.

2.3 Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm các quy định tại khoản 2, khoản 3 và khoản 4 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ - CP mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính.

2.4 Những cá nhân đã từng giữ các chức vụ tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo Nghị định 42/2014/NĐ-CP và nghị định 40/2018/NĐ-CP sau: thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty viên trở lên, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện pháp luật của doanh nghiệp.

2.5 Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

3. Hợp đồng và Bộ Kit của Công ty: Thành Viên hoàn tất Hợp đồng, sẽ được cấp mã số Kinh Doanh trở thành Mã số kinh doanh của công ty, được mua hàng theo giá bán buôn để sử dụng. Sau khi mua Bộ Kit, hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, ID sẽ được cấp Thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp, được gắn lên cây hệ thống, được mua hàng theo giá bán buôn để bán lại cho người tiêu dùng và được giới thiệu người mới vào Hệ thống. ID muốn trở thành ID chính thức, được hưởng hoa hồng hàng tháng của Công ty trả thì cần tuân thủ các yêu cầu cụ thể theo Chương trình trả thưởng mà Công ty đã đăng ký với Bộ Công Thương.

4. Các ID là Vợ Chồng:

4.1. Khi ký Hợp đồng, trường hợp cả hai Vợ Chồng ID đã kết hôn trước khi tham gia với Công ty, hai Vợ Chồng ID cần có giấy tờ chứng minh rằng họ là hai Vợ Chồng trên pháp lý (có giấy đăng ký kết hôn hoặc các giấy tờ khác chứng minh là vợ chồng). Theo sự chấp thuận của Công

ty, mỗi cặp Vợ Chồng sẽ chỉ được cấp một mã số để hoạt động. Hai vợ chồng có thể được cấp hai mã số ID riêng biệt. Công ty sẽ chỉ thanh toán hoa hồng thông qua tài khoản của người đứng tên chính trên hợp đồng (là người bảo trợ chính). Công ty hoàn toàn không chịu trách nhiệm giải quyết các vụ việc liên quan đến vấn đề tài chính của hai Vợ Chồng có liên quan đến việc thanh toán tiền hoa hồng qua thẻ của một trong hai người là Vợ Chồng trong trường hợp này.

4.2. Trường hợp hai ID sau thời gian hợp tác với Công ty, hai ID này chính thức trở thành Vợ Chồng và có các giấy tờ pháp lý chứng minh đầy đủ, Công ty cho phép hai vợ chồng ID giữ nguyên hai mã số riêng biệt như ban đầu để hoạt động nhằm duy trì hệ thống của đôi bên. Việc thanh toán tiền hoa hồng, Công ty vẫn duy trì theo hình thức như trả cho hai ID độc lập. Trong trường hợp hai vợ chồng muốn hoạt động với một mã số, Công ty sẽ xem xét đồng thời theo đơn yêu cầu của hai vợ chồng và xác nhận đồng ý từ tuyến trên của họ (nếu có).

Trong mọi trường hợp Công ty luôn căn cứ theo các quy định trong Chương trình trả thưởng của Công ty để giải quyết các trường hợp ID muốn cắt, hủy hoặc chuyển mã số.

5. Ngày mua hàng cuối cùng trong tháng: Công ty quy định ngày mua hàng cuối cùng trong tháng là ngày kết thúc của tháng Dương lịch nhằm để Công ty và tính điểm chi trả hoa hồng cho các ID (ví dụ: tháng hai Dương lịch có 28 ngày thì ngày mua hàng cuối cùng là ngày 28).

6. Bán và trưng bày sản phẩm: Nhằm đảm bảo cho các ID của Công ty kinh doanh theo hình thức Bán hàng đa cấp và tránh việc bán phá giá sản phẩm, Công ty sẽ không chấp nhận việc ID bán sản phẩm theo phương thức bày bán tại các cửa hiệu tạp hóa, cửa hàng bán các loại mặt hàng thực phẩm khác không đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm theo quy định của Cục Vệ sinh an toàn thực phẩm đối với các mặt hàng thực phẩm chức năng. Đồng thời Công ty cũng không cho phép các ID trưng bày các bảng quảng cáo, các hình sản phẩm tại các cửa hiệu bán dược phẩm dưới mọi hình thức.

7. ID khi vào Công ty/Chi nhánh hoặc các Văn phòng Đại diện trực thuộc của Công ty:

- Trang phục: ID cần thiết nên có trang phục lịch sự, gọn gàng. Bắt buộc ID phải đeo huy hiệu và đeo thẻ ID chính thức mà Công ty đã cấp. Trường hợp chưa có thẻ chính thức, ID cần sử dụng thẻ Visitor dành cho khách mời đến Công ty, đảm bảo tính chuyên nghiệp và đúng quy định của pháp luật.

- Thái độ: Hòa nhã, lịch sự, thân thiện và cởi mở.

- ID phải giữ gìn và bảo vệ danh tiếng, các sản phẩm của Công ty, các ID phải tránh những hành vi có thể làm tổn hại đến danh tiếng, các sản phẩm của Công ty hoặc gây ảnh hưởng đến khả năng muốn tham gia hoạt động của những người khác vào Công ty. ID tuyệt đối tránh tất cả những hành động dễ gây hiểu lầm, sai lạc, thiếu lịch sự, trái luân lý, trái nguyên tắc. ID của Công ty sẽ tôn trọng mọi nỗ lực trung thực các ID bạn và không tham gia vào việc tranh giành tuyên dụng trái đạo đức người của nhánh khác.

- Công ty không cho phép ID được trao đổi các thông tin về sản phẩm, dịch vụ của các Công ty đa cấp khác tại Văn phòng của Công ty/Chi nhánh/Văn phòng Đại diện, tại các Hội thảo do Công ty tổ chức. Mọi hình thức trao đổi thông tin này sẽ được Công ty đánh giá là có hành vi dụ dỗ, lôi kéo, phê phán các Công ty đa cấp khác... Khi xảy ra điều này, Công ty sẽ toàn quyền có hình thức xử lý từ hình thức nhắc nhở phê bình đến cắt hoàn toàn mã số của ID đó đang hoạt động. Công ty sẽ không có trách nhiệm chi trả khoản tiền hoa hồng, các khoản thưởng... liên quan đến ID vi phạm khi Công ty có quyết định cắt mã số tại thời điểm ID vi phạm.

8. Chấp nhận hay từ chối đăng ký làm ID của Công ty: Công ty có quyền chấp nhận hay từ chối bất kỳ đăng ký làm ID của bất cứ khách hàng nào.

9. Ngày chính thức trở thành ID của Công ty: Là ngày Công ty chấp nhận Hợp đồng cho ID.

10. Các hoạt động bảo trợ bị nghiêm cấm: Các chính sách và thủ tục của Công ty được lập ra nhằm bảo vệ các ID và giúp Công ty tránh hậu quả bất lợi của việc vi phạm của họ, ID nào cố tình vi phạm các chính sách và thủ tục để ngầm vi phạm những điều bị cấm một cách gián tiếp sẽ bị kỷ luật tương tự như những người trực tiếp vi phạm các nguyên tắc hoặc chính sách đang áp dụng. Một người bảo trợ không được áp đặt hay ép buộc một ứng viên tiềm năng hay bất kỳ một ID nào khác phải chấp nhận những điều dưới đây trong Khoản 9 như là một điều kiện để nhận sự hỗ trợ của Người bảo trợ trong việc phát triển hệ thống chính cá nhân ID này:

9.1. Mua một lượng hàng hóa hay dịch vụ nhất định.

9.2. Dự trữ một lượng hàng hóa tối thiểu.

9.3. Mua bất cứ Bộ Kit, văn bản, túi hoặc bộ công cụ không phải do Công ty cung cấp.

9.4. Mua các tài liệu nghe – nhìn hay các tài liệu khác không phải của Công ty cung cấp.

9.5. Mua vé để tham dự hội thảo hoặc các vé để tham gia các sự kiện hoặc những buổi gặp mặt khác.

10. Thời hạn và gia hạn Hợp đồng:

10.1. Hợp đồng có thời hạn một (01) năm kể từ ngày ký hợp đồng. Khi hết hạn hợp đồng, nếu ID không đề nghị chấm dứt hợp đồng bằng văn bản, ID đương nhiên được Công ty tái ký Hợp đồng cho năm tiếp theo.

10.2. Hợp đồng chấm dứt khi ID tự nguyện chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn hoặc hợp đồng bị Công ty chấm dứt do ID vi phạm Hợp đồng, Quy tắc hoạt động, các quy định khác của Công ty, hoặc vi phạm pháp luật của Chính phủ Việt Nam.

11. Trả lại và mua lại hàng hoá:

11.1 Người tham gia bán hàng đa cấp có quyền trả lại hàng hóa đã mua từ công ty, bao gồm cả hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

11.2. Hàng hóa trả lại phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

a) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn;

b) Kèm theo hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại.

11.3. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ID có yêu cầu trả lại hàng hóa hợp lệ, công ty có trách nhiệm mua lại các hàng hóa đáp ứng điều kiện quy định tại khoản 2 Điều này và hoàn trả theo mức thỏa thuận với người tham gia bán hàng đa cấp nhưng không thấp hơn 90% số tiền mà người tham gia bán hàng đa cấp đã trả để nhận số hàng hóa đó.

11.4. Công ty có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại theo quy định tại Điều này.

11.5. Công ty có quyền thu lại từ những người tham gia bán hàng đa cấp khác tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác đã nhận liên quan đến số hàng hóa bị trả lại theo quy định tại Điều này.

11.6. Trường hợp hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại khoản 1, khoản 2, khoản 3, khoản 4 và khoản 5 Điều này.

12. Giao, nhận và gửi hàng hóa



12.1. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày người tham gia bán hàng đa cấp thanh toán tiền mua hàng, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm giao đầy đủ hàng hóa theo số tiền người tham gia bán hàng đa cấp đã thanh toán và người tham gia bán hàng đa cấp có trách nhiệm nhận đầy đủ hàng hóa từ doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

12.2. Trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp không giao hàng hóa hoặc người tham gia bán hàng đa cấp không nhận hàng hóa trong thời hạn quy định tại khoản 1 Điều này, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp.

12.3. Trong trường hợp người tham gia bán hàng đa cấp gửi hàng hóa tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp mà không nhận hàng hóa trong thời hạn quy định tại khoản 1 Điều này, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp.

### 13. Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

13.1. ID có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc.

13.2. Công ty có quyền chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp khi người tham gia bán hàng đa cấp vi phạm các quy định tại Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP của chính phủ về quản lý hoạt động theo phương thức kinh doanh đa cấp.

13.3. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng với ID khi ID vi phạm quy định tại khoản 2 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP của chính phủ về quản lý hoạt động theo phương thức kinh doanh đa cấp.

13.4. Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày hợp đồng chấm dứt, Công ty có trách nhiệm thanh toán cho ID tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà ID có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty.

14. Thông đồng, xúi giục, vi phạm: Một ID không được thông đồng hoặc xúi giục ID khác thực hiện vi phạm đối với bất kỳ một ID nào trong hệ thống. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ được xem như là đã vi phạm kỷ luật của ID.

15. Vượt quá quyền hạn cho phép: ID không được vượt quá quyền hạn đã được quy định trong Hợp đồng và các quy định khác của Công ty. Bất cứ hành vi nào như vậy sẽ được xem là vi phạm kỷ luật của Công ty.

16. Phát ngôn và cam kết: ID tuyệt đối không được có những lời nói sai sự thật với Công ty hoặc giả mạo để được ký hợp đồng với Công ty hoặc có những vi phạm liên quan đến phát ngôn hoặc những cam kết được nêu trong Hợp đồng, các quy định của công ty hoặc do luật pháp Việt Nam quy định. Bất cứ hành vi nào của ID được thể hiện như vậy đều được xem là vi phạm.

17. Vi phạm nhiều lần: ID được xem như vi phạm nhiều lần khi ID đã không khắc phục bất kỳ vi phạm nào theo khuyến cáo của Công ty về hành vi đã vi phạm, hoặc có nhiều hành vi vi phạm đồng thời hoặc thực hiện hàng chuỗi các vi phạm hoặc các vi phạm được lặp đi lặp lại.

18. Vi phạm Quy tắc hoạt động: Các trường hợp cố tình vi phạm hoặc có hành vi, thái độ chống đối lại nội dung của Quy tắc hoạt động, các quy định của Công ty, Công ty có toàn quyền quyết định xử lý những sai phạm đó bất cứ thời điểm nào phù hợp quy định của pháp luật.

19. Kháng cáo: Nếu ID muốn kháng cáo việc bị Công ty chấm dứt Hợp đồng, văn bản kháng cáo phải được nộp trong vòng 15 ngày kể từ ngày ID nhận được thông báo chấm dứt Hợp đồng. Nếu đơn kháng cáo không được nộp trong vòng 15 ngày, việc chấm dứt Hợp đồng sẽ được xem là đã quyết định. Nếu ID gửi đơn trong thời gian cho phép kháng cáo, Công ty sẽ xem xét việc kháng cáo và thông báo quyết định cho ID.

Quyết định của Công ty sẽ là quyết định cuối cùng và sẽ không mang ra xem xét lại. Trong trường hợp quyết định đó không được bãi bỏ, việc ký luật sẽ tiếp tục có hiệu lực kể từ ngày ra thông báo quyết định ký luật đầu tiên.

## **1. CÁC QUY TẮC:**

### **1. Trách nhiệm và nghĩa vụ của ID:**

1.1. Tuân thủ các chính sách kinh doanh của Công ty- Những sửa đổi- Trách nhiệm về sự trung thực:

Tại mọi thời điểm các ID phải chấp hành một cách nghiêm túc những hướng dẫn, thủ tục và chính sách được nêu trong Chính sách kinh doanh của Công ty, trong đó có Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng của Công ty và các điều chỉnh, sửa đổi tùy theo từng thời điểm. Tất cả các ID đều phải tuân thủ trách nhiệm về sự trung thực, cạnh tranh lành mạnh theo các điều khoản của Hợp đồng, các quy định khác của Công ty và quy định của pháp luật.

1.2. Hợp tác điều tra: Các ID cam kết sẽ hợp tác với Công ty trong quá trình điều tra những hoạt động của ID bị nghi ngờ là vi phạm, trong mọi trường hợp Công ty được toàn quyền điều tra và ra quyết định cuối cùng.

1.3. Mua bán với nhóm/hệ thống khác: ID không được tham gia mua – bán sản phẩm với hệ thống khác. Hành vi được xem là vi phạm quy định này khi một ID bán sản phẩm do Công ty cung cấp cho một ID khác không thuộc cùng hệ thống.

1.4. Mua sản phẩm: Một ID cùng trong một tuyến bảo trợ chỉ được mua các sản phẩm và các tài liệu của Công ty từ người bảo trợ của chính họ hoặc trực tiếp từ Công ty.

1.5. Trung thực và chính xác:

1.5.1. ID không được phép chào bán các sản phẩm của Công ty một cách không trung thực và không chính xác về giá cả, chất lượng, hiệu quả sử dụng và lượng hàng sẵn có.

1.5.2. Đưa ra những tuyên bố thổi phồng sự thật về hiệu quả sử dụng sản phẩm của Công ty.

1.5.3. Cung cấp dưới bất kỳ 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 sản phẩm của Công ty hay sản phẩm do Công ty phân phối.

1.5.4. ID tự cho rằng sản phẩm của Công ty hay những sản phẩm do Công ty phân phối đã lỗi thời hay gán những đặc điểm liên quan đến số lượng, công thức, công dụng và hiệu quả mà sản phẩm Công ty không có.

1.5.5. Giới thiệu bất cứ điều gì về Công ty, các sản phẩm của Công ty hay những sản phẩm do Công ty phân phối một cách không trung thực, hoặc giới thiệu những sản phẩm khác không thuộc sở hữu của Công ty nhưng lại được quảng bá rằng đây là những sản phẩm do Công ty sản xuất, phân phối.

1.6. Đóng gói lại sản phẩm: ID không được phép đóng gói lại sản phẩm, thay đổi hàm lượng sản phẩm hoặc thay đổi hay sửa lại nhãn của các sản phẩm, dịch vụ của Công ty.

1.7. Cam kết nhận lại sản phẩm: ID được phép trả lại, đổi hoặc yêu cầu Công ty mua lại sản phẩm đã mua theo cam kết đã ghi trong Hợp đồng.

1.8. Quy trình tiếp nhận và xử lý đổi trả sản phẩm: ID khi yêu cầu đổi hoặc trả lại sản phẩm có thể liên hệ trực tiếp tại văn phòng trụ sở công ty số 94 đường A4, phường 12, Quận Tân Bình, Tp

Hồ Chí Minh, Số điện thoại liên lạc 02866858844 hoặc qua email [vital4u.co@gmail.com](mailto:vital4u.co@gmail.com), hoặc mục liên hệ trên trang thông tin điện tử của công ty [www.vital4u.com.vn](http://www.vital4u.com.vn)

1.9. Kinh doanh bất hợp pháp: ID không được kinh doanh bất hợp pháp hoặc tham gia, can dự vào các hoạt động điều hành của doanh nghiệp kinh doanh bất hợp pháp.

1.10. Sự chuyên nghiệp: Trong mọi tình huống, ID sẽ luôn hành xử một cách lịch sự, cẩn trọng và sẽ không sử dụng bất kỳ phương thức hoặc thủ đoạn nào mang tính gây áp lực. Bất cứ tại nơi nào có thể, ID cần phải thực hiện việc giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của Công ty hoặc kế hoạch trả thưởng của Công ty một cách tốt nhất và chuyên nghiệp nhất.

1.11. ID không được tự nhận bản thân chính là “Nhân viên”, “Quản lý”, “Lãnh đạo”, “Đại lý”, “Đại diện” của Công ty hoặc sử dụng những thuật ngữ, từ ngữ miêu tả tương tự trên các trang vật dụng cá nhân (tờ rơi, danh thiếp, trang web cá nhân...).

1.12. Tuân thủ pháp luật Việt Nam hiện hành, tuân thủ các quy định của Công ty đã ban hành.

1.12.1. ID phải chấp hành các luật lệ, quy định và điều luật được áp dụng cho ID ở bất cứ nơi nào mà ID thực hiện hoạt động kinh doanh với Công ty.

1.12.2. ID không được phép có những hành vi hủy hoại danh tiếng của ID khác hoặc của Công ty.

1.12.3. Theo quy định, ID phải cung cấp bất cứ thông tin nào theo yêu cầu về những hoạt động của chính mình và những hoạt động của các ID khác mà họ biết (kể cả liên quan đến ID khác). Trong tất cả các hoạt động như vậy với Công ty, ID phải luôn thực hiện một cách trung thực và thẳng thắn.

1.12.4. ID không được phép có mối quan hệ lao động với Công ty.

1.13. Các hoạt động thương mại gian lận và bất hợp pháp: ID không được tham gia vào bất cứ hoạt động thương mại nào được pháp luật Việt Nam đánh giá là gian lận và bất hợp pháp. Đồng thời, ID cũng không được phép tham gia bất kỳ một Công ty đa cấp khác khi Hợp đồng với Công ty đang được thực hiện.

1.14. Các hoạt động bán hàng khác:

1.14.1. ID không được lợi dụng mối quan hệ của mình với các ID khác hoặc thông tin bao gồm những thông tin đến hệ thống bảo trợ, tuyển tài trợ riêng của mình để phục vụ việc giới thiệu, quảng cáo, khuếch trương sản phẩm, dịch vụ hoặc các cơ hội kinh doanh khác không phải do Công ty cung cấp. Hành động này là sự can thiệp tùy tiện và bất hợp lý vào Hợp đồng giữa Công ty và các ID khác.

1.14.2. ID không được lôi kéo một cách trực tiếp hay gián tiếp các ID khác vào việc chào bán, bán hay quảng cáo sản phẩm, dịch vụ hay cơ hội kinh doanh khác mà không phải do Công ty cung cấp.

1.14.3. ID không được bán, chào bán hay quảng cáo bất cứ cơ hội kinh doanh, sản phẩm hay dịch vụ khác liên quan đến Chương trình trả thưởng của Công ty.

1.14.4. ID không được phép chào mời người thân của nhân viên, của lãnh đạo Công ty tham gia vào mạng lưới của mình khi hoạt động kinh doanh tại đây.

1.15. Can thiệp vào hệ thống của ID khác: ID sẽ được xem như vi phạm quy định này khi:

1.15.1. Can thiệp hoặc ra sức can thiệp vào vai trò của ID hoặc hệ thống của ID khác.

1.15.2. Xúi giục hoặc ra sức xúi giục ID khác thay đổi tuyến bảo trợ của họ, chuyển nhượng hoặc hủy bỏ mã số ID của họ, bảo trợ hoặc không bảo trợ ứng viên tiềm năng nào đó.

1.15.3. Xúi giục hoặc ra sức xúi giục ID khác từ chối việc đào tạo, hướng dẫn, khuyến khích hoặc những hoạt động hỗ trợ khác đối với ID tuyến dưới.

1.15.4. Xúi giục hoặc ra sức xúi giục ID khác có hành vi vi phạm với ID khác.

1.16. Quy tắc bán lẻ: Đối với những ID được trả hoa hồng hoặc được trao Danh hiệu, lượng hàng ID này mua từ Công ty phải được chính bản thân người này sử dụng hoặc bán cho người tiêu dùng theo đúng giá bán lẻ đã niêm yết trên bao bì sản phẩm và trong thời hạn hợp lý do Công ty quy định. Công ty có quyền từ chối trao Danh hiệu, hoa hồng và phần thưởng nếu theo đánh giá của Công ty việc mua hàng của ID này không đáp ứng đủ điều kiện hoặc vi phạm Quy tắc này.

1.17. Phân phối hàng hóa: Công ty không yêu cầu dự trữ hàng hóa, ID không được mua hay tư vấn cho các ID khác mua sản phẩm của Công ty cho bất cứ mục đích nào khác ngoài việc cung cấp các sản phẩm đó cho bản thân hoặc cho người tiêu dùng.

1.18. Bán hàng phá giá: Hiện tượng ID bán các sản phẩm Công ty thấp hơn giá bán si áp dụng cho ID được gọi là “bán hàng phá giá”. Bán hàng phá giá được xem là hành vi vi phạm Hợp đồng, Công ty được quyền chấm dứt các hoạt động của ID (tạm dừng hoạt động hoặc hủy mã số ID) khi phát hiện ID bán hàng phá giá mà không cần thông báo.

1.19. Thao túng kế hoạch trả thưởng của Công ty:

Công ty nghiêm cấm các ID tuyến trên tuyển dụng và sắp đặt những ID mới cho hệ thống hoặc các tuyến của mình bất kể có hay không có mối quan hệ giữa những Người bảo trợ và những người được bảo trợ. ID không được thao túng kế hoạch trả thưởng của Công ty hoặc doanh số trả thưởng bằng bất cứ cách nào để được hưởng các khoản hoa hồng hoặc phần thưởng hay được cấp Danh hiệu trái với các điều khoản trong kế hoạch trả thưởng của Công ty. Về khía cạnh này, cơ cấu chiến lược giả tạo của Một Nhóm ID ảo sẽ được xem là thao túng kế hoạch trả thưởng của Công ty và là hoạt động kinh doanh không được chấp thuận. Công ty sẽ xem xét bất cứ hoạt động nào được xếp vào loại thao túng kế hoạch trả thưởng của Công ty.

1.20. Cập nhật thông tin cá nhân của Công ty:

1.20.1. Tất cả các ID phải có trách nhiệm cập nhật các thông tin hoặc những thay đổi về những thông tin cá nhân của mình (Ví dụ: Tên, địa chỉ, số điện thoại, số tài khoản ATM tại ngân hàng...) cho bộ phận chăm sóc khách hàng của Công ty được biết. Công ty không chịu trách nhiệm về việc gửi các chương trình thi đua, chương trình đào tạo, các quy định khác theo thông tin cá nhân do ID cung cấp mà ID không nhận được do lỗi thuộc về phía ID.

1.20.2. Việc thay đổi thông tin cá nhân trên hợp đồng thành viên được miễn phí trong vòng 48h kể từ khi nộp hợp đồng chính thức. Sau 48h các thay đổi về thông tin cá nhân đều chịu phí quản lý, phí quản lý này sẽ được áp dụng tùy thời điểm và có văn bản thông báo đến từng mã số kinh doanh.

1.21. Bảo mật và tuyệt mật: Tất cả các ID đều phải tuân thủ Chính sách tuyệt mật và Chính sách Bảo mật của Công ty về thông tin của các Nhà phân phối. Việc sử dụng hoặc tiết lộ thông tin độc quyền nếu không được phép của Công ty sẽ gây ra nguy hại lớn và không thể đền bù được đối với Công ty. Công ty có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại của Công ty, yêu cầu ID khắc phục thiệt hại đồng thời Công ty sẽ áp dụng các biện pháp khắc phục thiệt hại theo Pháp luật Việt Nam hiện hành.

1.22. Các quy tắc thuyết trình: Nội dung thuyết trình phải bao gồm hoặc hỗ trợ thúc đẩy việc kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ mang thương hiệu của Công ty và phải tuân thủ các quy định sau:

1.22.1. ID không được phép:

- Phóng đại thu nhập bằng mọi hình thức.
- Thay thế hoặc gán ghép các nhóm khác thuộc Công ty để lừa đảo khách hàng.
- Thuyết trình phải rõ ràng, không gây phản cảm, mơ hồ cho người tham dự.
- Đẩy mạnh phát triển một tuyến bảo trợ, nhánh hoặc nhóm bằng cách gây xích mích hoặc gây hiệt hại cho những ID khác.
- Thúc đẩy các cơ hội kinh doanh khác thay vì giới thiệu hoạt động kinh doanh của Công ty hoặc lôi kéo mọi người tham dự các buổi gặp mặt để trình bày về cơ hội kinh doanh khác trong tương lai hoặc hiện tại (không phải là cơ hội kinh doanh với Công ty).
- Lợi dụng các buổi gặp mặt để tuyên truyền Tôn giáo, chính trị hoặc các việc làm khác vi phạm đạo đức, vi phạm pháp luật Việt Nam.

1.22.2. Những quan điểm cá nhân đối với các vấn đề dưới đây được đánh giá là không phù hợp:

- a). Các vấn đề về văn hóa – xã hội.
- b). Mối quan tâm về quan điểm chính trị, đảng phái, ứng cử viên hay các quan chức được bầu chọn.

1.22.3. 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 ID ủng hộ các sản phẩm, dịch vụ và hoạt động kinh doanh của Công ty.

1.22.4. Khi thuyết trình về thu nhập, dù trực tiếp hay gián tiếp, đều phải nói về tiềm năng thu nhập thực tế nhờ việc tham gia Chương trình trả thưởng của Công ty.

## **2. Trách nhiệm và nghĩa vụ của Người bảo trợ:**

ID tham gia vào hoạt động bảo trợ hoặc bảo trợ cho một ID sẽ phải:

- 2.1. Giới thiệu rõ ràng về điều kiện để trở thành ID theo quy định của Công ty.
- 2.2. Tuân thủ Hợp đồng và đáp ứng tất cả các yêu cầu được quy định trong Hợp đồng kể cả Chính sách kinh doanh của Công ty.
- 2.3. Huấn luyện và động viên ID bảo trợ chấp hành các Chính sách kinh doanh của Công ty hoặc hợp tác với ID tuyển trên để đảm bảo rằng việc đào tạo, huấn luyện và động viên đó được thực hiện.
- 2.4. Đảm bảo rằng các ID trong mạng lưới của mình tuân thủ hoàn toàn Quy tắc hoạt động của Công ty cũng như các điều khoản trong Hợp đồng bao gồm các chính sách kinh doanh, quy chế, quy định của Công ty và pháp luật Việt Nam hiện hành.
- 2.5. Khuyến khích các ID trong mạng lưới của mình tham dự các buổi họp chính thức của Công ty.
- 2.6. Giải thích trách nhiệm và nghĩa vụ của một ID theo Hợp đồng, bao gồm các Chính sách Kinh doanh của Công ty và hướng dẫn ID được bảo trợ cách thực hiện vai trò ID theo Chính sách Kinh doanh và các văn bản chính thức của Công ty.

2.7. Tuân thủ Quy tắc hoạt động, hỗ trợ, huấn luyện và đảm bảo rằng các ID khác trong mạng lưới của mình cũng thực hiện như vậy.

2.8. Bảo vệ các quyền lợi bảo trợ của mỗi ID trong mạng lưới của mình.

### **3. Duy trì tuyến bảo trợ:**

3.1. Bảo vệ tuyến bảo trợ: Việc chuyển nhượng các lợi ích của ID cần phải được sự chấp thuận trước của Công ty. Công ty được toàn quyền xem xét và chấp thuận hoặc từ chối.

3.1.1. Khi một ID chuyển nhượng mã số kinh doanh của mình cho một ID khác thì ID nhận chuyển nhượng vẫn thuộc tuyến bảo trợ của ID chuyển nhượng.

3.1.2. Không được lợi dụng việc chuyển nhượng để sắp xếp, tái cơ cấu mạng lưới của ID nhằm mục đích trục lợi thao túng Chương trình trả thưởng.

3.2. Một ID chuyển nhượng mã số của mình cho một ID khác không kèm theo các ID khác thuộc mạng lưới được ID này bảo trợ. Không có bất kỳ hạn chế hoặc cản trở nào đối với quyền hạn của Công ty.

3.3. Bất kỳ ID nào muốn thay đổi Người bảo trợ phải gửi cho Công ty yêu cầu bằng văn bản kèm theo văn bản chấp thuận được ký bởi tất cả các ID tuyến trên trong Tuyến bảo trợ của họ và ID tầng thứ nhất (tầng 1) trực tiếp của họ kèm theo văn bản chấp thuận của Người bảo trợ mới. Công ty có toàn quyền chấp thuận hoặc không chấp thuận đề nghị này. Việc thay đổi người bảo trợ cần có sự chấp thuận của bên thứ 3, và cam kết không có sự tranh chấp về dân sự của việc chuyển nhượng. Việc chuyển nhượng chỉ xét trên 2 trường hợp: 1 là người cùng gia đình có cùng hộ khẩu, 2 là người khác được chấp thuận và không có tranh chấp về dân sự. Mọi việc chuyển nhượng đều áp dụng biểu phí chuyển nhượng Công ty áp dụng cho từng thời điểm, và có văn bản thông báo đến khách hàng.

3.4. Cơ chế xử phạt:

Nếu bất kỳ một điều khoản nào trong Quy tắc hoạt động này bị vi phạm Công ty Hoàng Thái Dương có thể áp dụng cơ chế xử phạt bao gồm nhưng không giới hạn đối với việc chấm dứt hoạt động của ID vi phạm và chuyển giao mạng lưới 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.

### **4. Các tài liệu hỗ trợ Kinh doanh - Chính sách - Sự kiện**

4.1. ID không được quyền sản xuất, tiếp thị hoặc bán bất kỳ tài liệu hỗ trợ kinh doanh nào dưới bất kỳ hình thức nào tại Việt Nam. ID có thể mua các tài liệu hỗ trợ kinh doanh trực tiếp từ văn phòng của Công ty.

4.2. Ghi âm thuyết trình tại các chương trình của Công ty: ID có thể ghi âm các bài thuyết trình của các nhân viên Công ty tại các chương trình, sự kiện với điều kiện họ đã được cho phép trước bằng văn bản của Công ty 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.

### **5. Trình bày kế hoạch trả thưởng của Công ty**

5.1. Không được gây hiểu lầm: Khi mời một ứng viên tiềm năng đến nghe giới thiệu về kế hoạch trả thưởng của Công ty, dù trực tiếp hay gián tiếp, ID không được phép:

5.1.1. Nhấn mạnh rằng kế hoạch trả thưởng của Công ty liên quan đến một cơ hội nghề nghiệp khác.

5.1.2. Âm chỉ đó là lời mời đến tham dự một sự kiện xã hội.

5.1.3. Ngụy tạo lời mời làm cho ứng viên tiềm năng hiểu là họ đến dự một cuộc họp nói về nội dung nghiên cứu thị trường.

5.1.4. Quảng cáo cơ hội kinh doanh với Công ty như một mối quan hệ kinh doanh với một cá nhân, Công ty hoặc tổ chức khác ngoài Công ty.

5.1.5. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng những sản phẩm này chỉ là một dòng sản phẩm 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 Công ty.

5.1.6. Trực tiếp hoặc gián tiếp thể hiện rằng Cơ hội kinh doanh với Công ty là một phần của một hoạt động kinh doanh nào khác mà không phải là Cơ hội Kinh doanh với Công ty như đã được nêu trong Quy tắc hoạt động và các văn bản chính thức khác của Công ty.

5.1.7. Không nêu rõ nội dung buổi giới thiệu là giới thiệu về Chương trình bán hàng của Công ty và Cơ hội kinh doanh với Công ty.

5.1.8. Trực tiếp hay gián tiếp giới thiệu sai lệch về Cơ hội kinh doanh với Công ty Vital4u và mối quan hệ giữa ID và Công ty cũng như về tính chất của hoạt động kinh doanh với Công ty, 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 biết một cách hợp lý, để có nhận định đúng đắn về Cơ hội kinh doanh với Công ty cũng như các sản phẩm và dịch vụ của Công ty.

5.2. Tiếp xúc lần đầu với ứng viên tiềm năng: ID sẽ bị coi là vi phạm quy định của ID nếu gây ấn tượng sai hoặc không thông báo cho Ứng viên tiềm năng về tính chất các hoạt động của ID và vì vậy, khi lần đầu tiếp xúc với Ứng viên tiềm năng, ID phải:

5.2.1. Xuất trình thẻ bán hàng đa cấp do Công ty cấp trước khi thực hiện việc giới thiệu hoặc tiếp thị sản phẩm.

5.2.2. Giới thiệu tên của mình.

5.2.3. Giới thiệu bản thân là ID của Công ty.

5.2.4. Giới thiệu về Công ty và mối quan hệ của ID với Công ty một cách đúng đắn.

5.2.5. Nêu mục đích của việc gặp gỡ là để giới thiệu sứ mệnh chăm sóc sức khỏe cộng đồng bằng các sản phẩm thực phẩm chức năng của Công ty cũng như Cơ hội Kinh doanh với Công ty cho Ứng viên tiềm năng.

5.2.6. 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 Công ty, các sản phẩm và dịch vụ của Công ty.

5.3. Đạo đức trong mối quan hệ bảo trợ: trong việc tìm kiếm các ứng viên tiềm năng để tham gia vào kế hoạch trả thưởng của công ty, ID có vai trò bảo trợ phải tuân thủ các quy tắc sau đây:

5.3.1. Chỉ được dùng các tài liệu do chính Công ty ấn hành hoặc cho phép bằng văn bản.

5.3.2. Không được yêu cầu Ứng viên đặt cọc tiền để được tham gia hoặc yêu cầu trả phí dưới mọi hình thức các chương trình huấn luyện hội thảo, đào tạo, hoạt động xã hội hoặc các hoạt động tương tự để có quyền tham gia ngoại trừ việc mua bộ Kit của Công ty.

5.4. ID không được tuyên bố rằng việc kinh doanh này là một “CƠ HỘI LÀM GIÀU NHANH CHÓNG” và dễ dàng thành công mà không phải tốn công sức, chi phí, chỉ cần tốn rất ít thời gian.

6. Sử dụng tên thương mại và tài liệu bản quyền của Công ty:

### 6.1. ID không được sử dụng sai hoặc lạm dụng:

- Bộ nhận diện thương hiệu của Công ty, sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi của Công ty;
- Quyền sở hữu trí tuệ hay các thông tin thuộc sở hữu của Công ty;

ID được xem là vi phạm khi sử dụng bất kỳ một nhãn hiệu hàng hóa nào hoặc các quyền sở hữu trí tuệ hoặc các thông tin thuộc quyền sở hữu hoặc đã được Cơ quan có thẩm quyền của Chính phủ Việt Nam cấp phép. Ngoại trừ các trường hợp việc sử dụng đó phù hợp với các điều khoản, điều kiện và quy trình hiện tại đã được nêu trong Hợp đồng cùng với các quy tắc và chính sách của Công ty.

6.1.1. Mỗi ID thừa nhận và đồng ý rằng: Công ty là chủ đăng ký các nhãn hiệu hàng hóa bao gồm lô-gô Công ty, nhãn hiệu dịch vụ và các quyền sở hữu trí tuệ khác, bao gồm tên gọi Vital4u và các nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, nhãn hiệu dịch vụ khác được sử dụng liên quan đến sản phẩm và dịch vụ của Công ty, các mẫu thiết kế và nhãn khác nhau của Công ty.

6.1.2. ID sẽ không sử dụng tên gọi Vital4u, các nhãn hiệu dịch vụ hoặc quyền sở hữu trí tuệ nào thuộc sở hữu của công ty hoặc được cấp phép cho Công ty.

6.2. Đối với tài liệu quảng bá, văn phòng phẩm, quà tặng..., ID tuyệt đối không tự ý sản xuất hoặc nhận từ nguồn nào khác mà không phải từ công ty những mặt hàng, vật dụng mang tên, biểu tượng, thương hiệu, tên thương mại hoặc nhãn hiệu dịch vụ mang tên Vital4u thuộc về Công ty hoặc được cấp phép cho Công ty.

7. Quyền thừa kế: Nhà phân phối qua đời sẽ được bảo lưu mọi quyền lợi và quyền chuyển nhượng cho được thừa kế theo di chúc, hoặc theo luật thừa kế hiện hành. Công ty sẽ tiến hành làm chuyển nhượng mã số cho người được thừa kế với điều kiện người được chuyển nhượng này chưa phải là nhà phân phối của Vital4u. Công ty có quyền từ chối chuyển nhượng trong trường hợp người thực hiện thừa kế này đã là nhà phân phối của Vital4u

## 8. Vi phạm hợp đồng, các thủ tục và hình thức kỷ luật:

### 8.1. Thông báo về biện pháp xử lý:

8.1.1. Công ty sẽ gửi quyết định đến ID vi phạm cũng như người bảo trợ và ID tuyến trên đầu tiên của ID vi phạm. Quyết định này sẽ nêu rõ các khiếu nại, nêu sơ bộ về những biện pháp khắc phục cần phải thực hiện và nếu cần thiết, Công ty sẽ quy định thời gian để ID thực hiện.

8.1.2. Bất kỳ thông báo nào đều phải tuân thủ như sau:

- Được gửi qua đường 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 ID mà Công ty đã lưu trong hồ sơ. Việc ID không nhận được thông báo sẽ không làm trì hoãn việc áp dụng biện pháp kỷ luật của Công ty.

- Và nếu cần thiết, nêu rõ các nội dung của Quy tắc hoạt động hoặc các quy định khác nêu tại Hợp đồng mà ID đã vi phạm.

- Đồng thời thông báo thời gian có hiệu lực thi hành của các biện pháp kỷ luật này.

- Nếu cần thiết, thông báo với ID về khả năng yêu cầu tham vấn phương pháp giải quyết từ Ban Pháp chế

### 8.2. Hội đồng Pháp chế - Tham mưu



Nếu ID không đồng ý với quyết định do Công ty đưa ra, ID có thể yêu cầu xem xét lại thông qua Hội đồng Pháp chế - Tham mưu

8.2.1. Khước từ quyền khiếu kiện: ID sẽ không được khiếu kiện Công ty liên quan đến bất kỳ hành động nào mà Công ty đã có quy định hoặc theo Quy tắc này. ID khi bị chấm dứt hợp đồng, bị tước quyền được bảo trợ hoặc phải thực hiện bất kỳ quyết định nào khác do vi phạm Quy tắc hoạt động hoặc vi phạm quy định đối với ID thì ID sẽ không được quyền khiếu kiện Công ty.

9. Các hình thức kỷ luật:

9.1. Vi phạm hợp đồng: Trong trường hợp Công ty ra quyết định đơn phương, xác định rằng: ID đã vi phạm quy định, Công ty có toàn quyền thi hành từ một hoặc nhiều hình thức kỷ luật như dưới đây sau 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày đưa ra thông báo bằng văn bản.

9.1.1. Chấm dứt Hợp đồng.

9.1.2. Yêu cầu ID tham gia chương trình huấn luyện của Công ty.

9.1.3. Đình chỉ một số quyền hạn mà ID được hưởng (ví dụ bao gồm nhưng không giới hạn đối với cơ hội bảo trợ của ID, mua hoặc bán các sản phẩm hoặc dịch vụ của Công ty hoặc thực hiện các hoạt động tương tự có liên quan đến hoạt động kinh doanh với Công ty.

9.1.4. Tước bỏ hoặc giới hạn quyền bảo trợ của ID này đối với tuyến dưới.

9.1.5. Yêu cầu hoàn lại các khoản hoa hồng của Công ty.

9.1.6. Tước bỏ danh hiệu và yêu cầu hoàn trả các vật phẩm biểu trưng cho Danh hiệu đó (chẳng hạn như huy hiệu, chứng chỉ...).

9.1.7. Yêu cầu tường trình về những sai phạm đó bằng văn bản và nộp bản cam kết không vi phạm HĐ trong tương lai.

9.1.8. Quyết định chấm dứt hợp đồng trước thời hạn nếu được cho phép bởi quy định của pháp luật và phù hợp, theo chủ ý đơn phương của Công ty đối với các vi phạm cụ thể.

9.2. Không khước từ: Việc Công ty không có bất kỳ hành động nào khi biết có vi phạm hoặc khả năng vi phạm sẽ không đồng nghĩa với việc Công ty khước từ quyền của Công ty được xem xét những vi phạm này trong tương lai. Việc Công ty không có bất kỳ động thái nào khi biết có vi phạm của ID sẽ không đồng nghĩa với việc khước từ bất kỳ quyền nào hoặc quyền yêu cầu bồi thường mà Công ty có thể có theo quy định của pháp luật.

9.3. Đình chỉ: Trong trường hợp phát hiện ra bất cứ vi phạm hợp đồng nào của ID, Công ty có thể quyết định đình chỉ một phần hoặc toàn bộ các quyền của ID bao gồm:

9.3.1. Giữ lại các khoản hoa hồng cao hơn được quy định trong kế hoạch trả thưởng của Công ty trong khi chờ đợi sự quyết định cuối cùng về vụ việc đó. Việc tạm giữ hoặc truy thu sẽ phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể Công ty sẽ có thông báo chính thức đến từng thành viên liên quan.

9.3.2. Đình chỉ quyền thực hiện các hoạt động bảo trợ (các buổi gặp mặt về bảo trợ, tuyển dụng, các khóa đào tạo, thuyết trình tại nhà...).

9.3.3. Đình chỉ quyền được tham dự các buổi hội thảo, các chuyến du lịch và các sự kiện do công ty tài trợ.

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

9.3.5. Yêu cầu ID cung cấp cho Công ty các bản ghi âm các buổi thuyết trình về kế hoạch trả thưởng của Công ty.

#### 10. Định đoạt với trường hợp ID đã chấm dứt hoặc không gia hạn hợp đồng:

Khi một Hợp đồng bị chấm dứt hoặc không được gia hạn thì ID sẽ không còn được hưởng các quyền lợi mà Công ty quy định cho ID. Trong trường hợp này:

- Công ty có toàn quyền giao quyền điều hành của hệ thống tuyến của ID này cho một ID khác trong cùng hệ thống bảo trợ hoặc có thể hủy bỏ vị trí này trong tuyến bảo trợ.
- Khi áp dụng các đặc quyền này, Công ty có thể chọn một trong các phương án được pháp luật cho phép, và có thể đơn phương thay đổi, điều chỉnh vị trí của những BP bị ảnh hưởng để thay đổi người bảo trợ và tuyến bảo trợ của họ khi cần thiết.

#### 11. Thông tin báo chí:

ID không thể đăng tin hoặc gửi bất cứ thông tin nào cho bất cứ dịch vụ truyền thông hoặc bất cứ kênh phân phối tương tự nào. Trường hợp ID muốn đăng tin trên báo chí, trang web cho chính mình, ID phải nộp bài viết cho bộ phận pháp lý trước khi công bố hoặc đăng tin. ID không được trình bày làm người khác hiểu sai và tin tưởng rằng ID đó chính là nhân viên thuộc bộ phận marketing, bộ phận bán hàng hoặc nhân viên thuộc bộ phận PR của Công ty.

### **PHẦN 3: TỔ CHỨC THỰC HIỆN**

1. Công ty có quyền xem xét, sửa đổi, hủy bỏ và bổ sung bất kỳ nội dung nào tại bất cứ thời điểm nào trong Quy tắc hoạt động này, và đồng thời phù hợp với Quy định của Nhà nước. Bất kỳ sự điều chỉnh nào về Quy tắc hoạt động sẽ được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền và thông báo bằng văn bản đến Quý đối tác, khách hàng và những cá nhân liên quan 15 ngày trước khi có hiệu lực.
2. Quy tắc hoạt động này được áp dụng trong toàn bộ hệ thống ID của Công ty TNHH Tập đoàn quốc tế Vital4u.
3. Quy tắc hoạt động có hiệu lực kể từ ngày Tổng giám đốc ký quyết định thi hành.
4. Phòng Chăm sóc khách hàng, bộ phận đào tạo và các phòng ban có liên quan chịu trách nhiệm phổ biến, hướng dẫn và truyền thông đến ID, khách hàng và các đối tác liên quan.