



NEW IMAGE™

ĐÀO TẠO CƠ BẢN

NỘI DUNG

PHẦN 1: TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ PHÁP LUẬT BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN 2: NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN 3: CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC TRONG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN 4: QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA NEW IMAGE

PHẦN 5: KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA NEW IMAGE

CHỦ ĐỀ 1: TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN VÀ PHÁP LUẬT BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN 1

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

ĐÀO TẠO CƠ BẢN



I. GIỚI THIỆU VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN



I. GIỚI THIỆU VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

1. Chương trình **đào tạo cơ bản** là chương trình đào tạo **bắt buộc** dành cho người tham gia bán hàng đa cấp.

2. Nội dung đào tạo cơ bản bao gồm các nội dung sau:

a) Chủ đề 1: Tổng quan Chương trình đào tạo cơ bản và Pháp luật bán hàng đa cấp;

b) Chủ đề 2: Nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;

c) Chủ đề 3: Chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;

d) Chủ đề 4: Quy tắc hoạt động của New Image

e) Chủ đề 5: Kế hoạch trả thưởng của New Image

3. **Thời lượng** đào tạo tối thiểu là **08 giờ**.

II. ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP



II. ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

1. **Công ty New Image có trách nhiệm đào tạo** người tham gia bán hàng đa cấp theo Chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền và không được thu phí dưới bất kỳ hình thức nào.
2. **Người tham gia bán hàng đa cấp có trách nhiệm tham gia** và nắm bắt đầy đủ các nội dung của chương trình đào tạo cơ bản.
3. Chỉ những người được **công ty New Image chỉ định làm Đào tạo viên mới được thực hiện đào tạo cơ bản** cho người tham gia bán hàng đa cấp của New Image.
4. Chương trình đào tạo cơ bản có thể được **thực hiện thông** qua các phương thức đảm bảo khả năng tương tác trong quá trình đào tạo, bao gồm:
 - a) Đào tạo trực tiếp;
 - b) Đào tạo từ xa.

II. ĐÀO TẠO CƠ BẢN CHO NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

5. **Công ty New Image có trách nhiệm đánh giá mức độ hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản** của người tham gia bán hàng đa cấp và xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp.
6. **Công ty New Image có trách nhiệm lưu trữ các tài liệu liên quan đến hoạt động đào tạo cơ bản** cho người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm thời gian, cách thức, địa điểm (nếu có) và kết quả đào tạo.
7. **Khi có thay đổi liên quan tới Nội dung đào tạo cơ bản đề cập mục 2 phần I thì công ty New Image có trách nhiệm đào tạo bổ sung hoặc thông báo** cho người tham gia bán hàng đa cấp qua trang thông tin điện tử hoặc niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày có thay đổi.

III. THẺ THÀNH VIÊN

NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP



III. THẺ THÀNH VIÊN

1. Công ty New Image **chỉ cấp Thẻ thành viên** cho những người **đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và có cam kết bằng văn bản** theo hình đính kèm.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BẢN CAM KẾT

Kính gửi: Công ty.....

Tên tôi là:

Ngày tháng năm sinh:

Số chứng minh nhân dân/căn cước công dân/hộ chiếu/:

Ngày cấp: Nơi cấp:

Địa chỉ cư trú:

Điện thoại liên hệ:

Tôi cam kết các nội dung sau:

(1) Tôi đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp số..., ngày..... với Công ty....., được cấp mã số thành viên

(2) Tôi đã tham gia và hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản do đào tạo viên..... của Công ty.... thực hiện từ ngày..... đến ngày

(3) Tôi đã đọc, được giảng giải và hiểu rõ quyền và nghĩa vụ của mình trong vai trò người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại Nghị định số/NĐ-CP ngày về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động và Kế hoạch trả thưởng của Công ty

(4) Tôi hiểu rõ các lợi ích nhận được từ việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty là do nỗ lực bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng của bản thân chứ không phải do hoạt động đầu tư tài chính.

Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin nêu trên.

....., ngày..... tháng..... năm.....

NGƯỜI CAM KẾT

(Ký, ghi rõ họ tên)

NEW IMAGE™

III. THẺ THÀNH VIÊN

2. Công ty New Image có trách nhiệm ***cấp miễn phí Thẻ thành viên*** cho người tham gia bán hàng đa cấp.
3. Thẻ thành viên bao ***gồm các nội dung*** sau:
 - a) Tên doanh nghiệp;
 - b) Thông tin liên hệ của doanh nghiệp;
 - c) Ảnh của người tham gia bán hàng đa cấp;
 - d) Thông tin của người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm: Tên, số chứng minh nhân dân/căn cước công dân hoặc hộ chiếu, mã số thành viên hoặc số thẻ, ngày cấp thẻ, nơi cấp thẻ.
4. Thẻ thành viên **hết hiệu lực khi hợp đồng** tham gia bán hàng đa cấp **chấm dứt**.
5. Công ty New Image có trách nhiệm công bố công khai việc chấm dứt hiệu lực của Thẻ thành viên trên trang thông tin điện tử của New Image.

IV. ĐÀO TẠO VIÊN

Cho chương trình đào tạo cơ bản



IV. ĐÀO TẠO VIÊN

Cho chương trình đào tạo cơ bản

1. Công ty New Image có trách nhiệm chỉ định Đào tạo viên để thực hiện đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp của New Image.
2. Điều kiện đối với Đào tạo viên:
 - a) Đã được cấp xác nhận kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp theo quy định tại Điều 38 Nghị định Số: 40/2018/NĐ-CP;
 - b) Có hợp đồng lao động hoặc hợp đồng đào tạo với New Image.

IV. ĐÀO TẠO VIÊN

Cho chương trình đào tạo cơ bản

3. Những trường hợp sau không đủ điều kiện trở thành Đào tạo viên:

a) 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;

b) Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;

c) 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 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính;

d) Cá nhân quy định tại điểm c khoản 1 Điều 7 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP ;

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

IV. ĐÀO TẠO VIÊN

Cho chương trình đào tạo cơ bản

4. Công ty New Image có trách nhiệm lập danh sách Đào tạo viên, lưu trữ hồ sơ kèm theo, công bố danh sách Đào tạo viên trên trang thông tin điện tử và thông báo tới Bộ Công Thương.

5. Công ty New Image có trách nhiệm cập nhật danh sách Đào tạo viên trên trang thông tin điện tử và thông báo tới Bộ Công Thương trong thời gian 10 ngày làm việc kể từ khi có thay đổi trong danh sách Đào tạo viên.

6. Công ty New Image chịu trách nhiệm đối với toàn bộ hoạt động của Đào tạo viên trong quá trình thực hiện đào tạo cơ bản.

V. CƠ CHẾ CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN



V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH

CÓ 2 PHƯƠNG THỨC ĐÀO TẠO CƠ BẢN



ĐÀO TẠO TỪ XA



ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP

V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH



ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP

a. Tổ chức lớp đào tạo cơ bản

- Nhà phân phối đã ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với New Image tham gia lớp học Chương trình đào tạo cơ bản do công ty New Image tổ chức tại địa điểm và thời gian theo lịch thông báo

b. Tham gia lớp đào tạo cơ bản

- Nhà phân phối phải tham gia đầy đủ thời gian của lớp đào tạo cơ bản (ít nhất 8 tiếng) do Đào tạo viên được chỉ định bởi New Image giảng dạy.
- Trong quá trình học, Nhà phân phối có thể tương tác trực tiếp với Đào tạo viên trong phần Hỏi - Đáp

V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH



ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP

c) Kiểm tra đánh giá:

- Kết thúc nội dung đào tạo cơ bản, Nhà phân phối thực hiện bài kiểm tra trắc nghiệm trên giấy trong thời gian 75 phút. Bài kiểm tra bao gồm có 75 câu hỏi dạng trắc nghiệm (Mỗi câu hỏi có 04 đáp án và Nhà phân phối phải chọn một đáp án đúng)
- Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi trả lời đúng từ 50/75 câu hỏi. Trường hợp không đạt, Nhà phân phối phải thực hiện lại bài kiểm tra. Nếu vẫn tiếp tục không đạt, Nhà phân phối phải đăng ký và tham gia học lại lớp đào tạo cơ bản khác.

d) Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản

- Trong vòng tối đa 02 (hai) ngày kể từ thời điểm kết thúc lớp đào tạo cơ bản, Công ty sẽ ban hành quyết định công nhận Nhà phân phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và công bố công khai quyết định này.
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản gồm: Danh sách lớp học có chữ ký tham gia của người học, Bài kiểm tra (đạt), Quyết định công nhận hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản. Quyết định này là cơ sở để Công ty làm thủ tục cấp thẻ thành viên cho Nhà phân phối đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản.

V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH ĐÀO TẠO TỪ XA

- **Thời gian đào tạo từ xa: diễn ra từ 8h30 - 17h30 trong ngày làm việc** của công ty để đảm bảo luôn có Đào tạo viên tương tác trực tiếp với Người học.
- Kết thúc thời gian đào tạo từ xa thì hệ thống đào tạo từ xa sẽ không hoạt động.

a) Đăng nhập tài khoản học từ xa: Nhà phân phối đã ký hợp đồng tự đăng nhập bằng thông tin cá nhân vào mục “Đào tạo trực tuyến” trên website www.newimageasia.vn để tự học và hoàn thành toàn bộ Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty.

Nhà phân phối tham gia học đào tạo từ xa phải đăng nhập trong thời gian đào tạo từ xa, ngoài thời gian đào tạo từ xa Nhà phân phối sẽ không thể đăng nhập học.

b) Học Chương trình đào tạo cơ bản :

- Nhà phân phối sẽ chọn học các chủ đề của Chương trình đào tạo cơ bản hiện thị trên giao diện
- Nhà phân phối tương tác trực tiếp với Đào tạo viên thông qua cổng tương tác trực tuyến hiển thị trên màn hình trong suốt quá trình học
- Trong thời gian học, hệ thống sẽ hiện một số câu hỏi (dạng trắc nghiệm) giữa mỗi chủ đề nhằm đảm bảo sự tương tác
- Nhà phân phối phải theo dõi xong nội dung một chủ đề thì mới được tương tác hệ thống để kết nối đến phần làm l



NEW IMAGE™

V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH

c) Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo;

- Nội dung chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức đào tạo từ xa có thời lượng ít nhất 08 (tám) giờ bao gồm thời lượng làm bài kiểm tra (không bao gồm thời lượng hỏi đáp trực tuyến), được thể hiện bằng hình thức ghi hình bài thuyết trình theo từng nội dung của Đào tạo viên do Công ty chỉ định. Nhà phân phối tự quyết định thứ tự học của các nội dung trong Chương trình đào tạo cơ bản nhưng phải đảm bảo đầy đủ các nội dung trên.
- Kết thúc thời gian đào tạo từ xa, hệ thống đào tạo từ xa sẽ tự dừng hoạt động.
- Trường hợp Người học chưa hoàn tất theo dõi một nội dung nào thì Người học sẽ phải đăng nhập vào thời gian đào tạo từ xa tiếp theo để học lại từ đầu đối với phần nội dung chưa hoàn thành.

ĐÀO TẠO TỪ XA



NEW IMAGE™

V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH

Ví dụ: Kết thúc thời gian đào tạo từ xa, hệ thống đào tạo từ xa tự dừng hoạt động.

- Trường hợp Người học chưa hoàn thành phần nội dung “Kế hoạch trả thưởng” thì vào thời gian đào tạo từ xa tiếp theo Người học sẽ phải đăng nhập vào hệ thống để học lại từ đầu phần nội dung “Kế hoạch trả thưởng”.
- Nhà phân phối tương tác trực tiếp với Đào tạo viên bằng hình thức trao đổi tin nhắn hỏi đáp trực tuyến thông qua cổng tương tác trực tuyến hiển thị trên màn hình trong suốt quá trình học.

ĐÀO TẠO TỪ XA



V. CHỨNG NHẬN HOÀN THÀNH

ĐÀO TẠO TỪ XA



d) Làm bài kiểm tra.

- Sau khi Nhà phân phối theo dõi hết một nội dung, Nhà phân phối phải làm bài kiểm tra đánh giá
- Trong thời gian đào tạo từ xa, Nhà phân phối được xem là hoàn thành một nội dung khi mỗi nội dung phải đạt câu trả lời đúng từ 10/15 câu hỏi. Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi hoàn thành tất cả các nội dung và tổng câu trả lời đúng từ 50/75 câu hỏi. Trường hợp nội dung nào không đạt, Nhà phân phối phải làm lại bài kiểm tra nội dung đó. Nếu vẫn tiếp tục không đạt, Nhà phân phối phải tham gia học lại toàn bộ nội dung của Chương trình đào tạo cơ bản.

e) Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản

- Biểu tượng “In chứng nhận” sẽ hiển thị khi Nhà phân phối hoàn thành và đạt yêu cầu của chương trình đào tạo cơ bản.
- Trong vòng 02 (hai) ngày kể từ ngày Nhà phân phối hoàn thành và đạt yêu cầu, Công ty sẽ ban hành quyết định công nhận Nhà phân phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và công bố công khai quyết định này.
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản trên hệ thống quản lý gồm: Dữ liệu về thông tin quá trình học, kết quả kiểm tra.

PHẦN 2. PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP



I. GIỚI THIỆU: PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP

1. Cơ sở pháp lý của kinh doanh đa cấp
2. Quy định pháp luật đối với DOANH NGHIỆP kinh doanh đa cấp
3. Quy định pháp luật đối với NGƯỜI THAM GIA kinh doanh đa cấp
4. Một số quy định về HOẠT ĐỘNG bán hàng đa cấp
5. Pháp luật có liên quan về bán hàng đa cấp

II. KHÁI NIỆM VÀ CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA PHÁP LUẬT KINH DOANH ĐA CẤP

Bán hàng đa cấp có hợp pháp không?



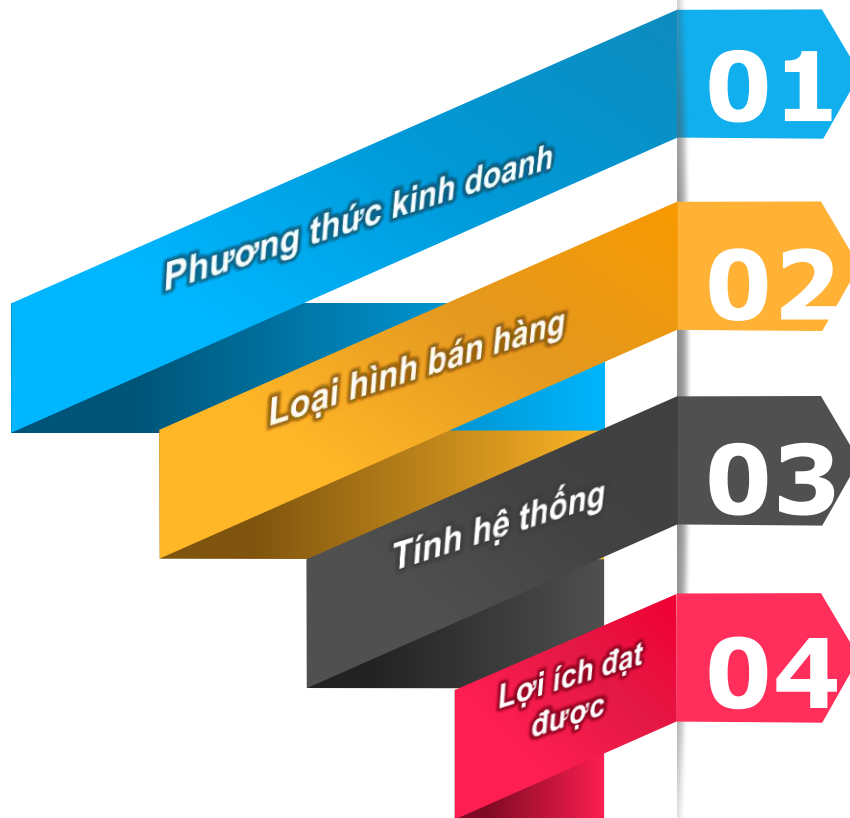
1. KHÁI NIỆM BÁN HÀNG ĐA CẤP

Bán hàng đa cấp là *phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa* đáp ứng các điều kiện sau đây:

- a) Việc tiếp thị để bán lẻ hàng hóa được *thực hiện thông qua mạng lưới người tham gia BHĐC* gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau;
- b) Hàng hóa được người tham gia BHĐC *tiếp thị trực tiếp* cho người tiêu dùng tại nơi ở, nơi làm việc của người tiêu dùng hoặc địa điểm khác không phải là địa điểm bán lẻ thường xuyên của doanh nghiệp hoặc của người tham gia;
- c) Người tham gia BHĐC được *hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác từ* kết quả tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia BHĐC cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp BHĐC chấp thuận.

Luật cạnh tranh 2004 (Khoản 11, Điều 3)

Tóm tắt: Đặc trưng pháp lý của bán hàng đa cấp



Là phương thức bán lẻ (khác bán buôn)

Là loại hình bán hàng trực tiếp (Không thông qua cửa hàng)

Có nhiều cấp, nhiều nhánh

Lợi ích dựa trên doanh số của mình và của mạng lưới tuyến dưới của mình

2. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA BÁN HÀNG ĐA CẤP

- ❑ Luật cạnh tranh 2004 (Điều 39).
- ❑ Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.



3. QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ BHĐC

**Bộ Công Thương
(Cục cạnh tranh
và Bảo vệ người
tiêu dùng)**

1. Cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp
2. Quản lý trên phạm vi toàn quốc
3. Xử lý vi phạm trên toàn quốc

Sở Công Thương

1. Quản lý trên địa bàn tỉnh/TP trực thuộc Trung ương
2. Xử phạt theo thẩm quyền

**Các cơ quan quản
lý nhà nước hữu
quan khác**

Thanh tra, kiểm tra,
giám sát, xử lý theo
thẩm quyền



III. MỘT SỐ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỀ BHĐC



III. MỘT SỐ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỀ BHĐC

1. Đối tượng (hàng hóa) kinh doanh theo phương thức đa cấp (nghị định 40/2018, Điều 4):

1.1 Hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp **chỉ được thực hiện đối với hàng hóa**. Mọi hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp với *đối tượng không phải là hàng hóa* đều bị cấm, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

1.2 Những **hàng hóa sau không được kinh doanh theo phương thức đa cấp**:

a) Hàng hóa là thuốc; trang thiết bị y tế; các loại thuốc thú y (bao gồm cả thuốc thú y thủy sản); thuốc bảo vệ thực vật; hóa chất, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn hạn chế sử dụng và cấm sử dụng trong lĩnh vực gia dụng và y tế và các loại hóa chất nguy hiểm;

b) Sản phẩm nội dung thông tin số.

III. MỘT SỐ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỀ BHĐC

2. Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác :

(Nghị định 40/2018, Điều 3) Kế hoạch trả thưởng là kế hoạch được doanh nghiệp BHĐC sử dụng để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia BHĐC được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới

(Nghị định 40/2018, Điều 48) Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền **không được vượt quá 40% doanh thu** bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thanh toán hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp dưới **hình thức chuyển khoản qua ngân hàng.**

3. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP BHĐC

3.1 ĐIỀU KIỆN KINH DOANH BHĐC CỦA DOANH NGHIỆP

Nghị định 40/2018, Điều 7:



1

Tính pháp lý

a) Là *doanh nghiệp* được thành lập tại Việt Nam theo quy định của pháp luật và chưa từng bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;

c) Thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân **từng giữ một trong các chức vụ** nêu trên tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp **đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp** theo quy định của Nghị định 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định này;



2

Điều kiện
tài chính

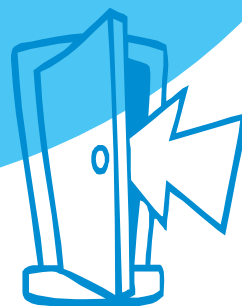
b) Có vốn điều lệ từ 10 tỷ
đồng trở lên;



3

Tính trách nhiệm

d) Ký quỹ tại một ngân hàng thương mại hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam theo quy định tại khoản 2 Điều 50 Nghị định này;



NEW IMAGE™

- đ) Có mẫu hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng, chương trình đào tạo cơ bản rõ ràng, minh bạch và phù hợp với quy định của Nghị định này;
- e) Có hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp, trang thông tin điện tử để cung cấp thông tin về doanh nghiệp và hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp;
- g) Có hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp.

3.2 QUY ĐỊNH CẤM VỀ BHĐC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP:

Luật cạnh tranh 2004, Điều 48:

Cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính.

Nghị định 40/2018, Khoản 1, Điều 5:

- a) Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
- b) Yêu cầu người khác phải mua một số lượng hàng hóa nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
- c) Cho người tham gia bán hàng đa cấp nhận tiền hoặc lợi ích kinh tế khác từ việc giới thiệu người khác tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp mà không phải từ việc mua, bán hàng hóa của người được giới thiệu đó;



NEW IMAGE™

3.2 QUY ĐỊNH CẤM VỀ BHĐC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

Nghị định 40/2018, Khoản 1, Điều 5:

d) Từ chối chi trả không có lý do chính đáng các khoản hoa hồng, tiền thưởng hay lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền hưởng;

đ) Cung cấp thông tin gian dối về kế hoạch trả thưởng, về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

e) Cung cấp thông tin gian dối, gây nhầm lẫn về tính năng, công dụng của hàng hóa hoặc hoạt động của doanh nghiệp thông qua báo cáo viên, đào tạo viên tại hội nghị, hội thảo, đào tạo hoặc thông qua tài liệu của doanh nghiệp;

3.2 QUY ĐỊNH CẤM VỀ BHĐC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

Nghị định 40/2018, Khoản 1, Điều 5:

g) Duy trì nhiều hơn một hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, vị trí kinh doanh đa cấp, mã số kinh doanh đa cấp hoặc các hình thức khác tương đương đối với cùng một người tham gia bán hàng đa cấp;

h) Thực hiện khuyến mại sử dụng mạng lưới gồm nhiều cấp, nhiều nhánh mà trong đó người tham gia chương trình khuyến mại có nhiều hơn một vị trí, mã số hoặc các hình thức tương đương khác;



3.2 QUY ĐỊNH CẤM VỀ BHĐC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP (TIẾP THEO)

Nghị định 40/2018, Khoản 1, Điều 5:

l) Kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với đối tượng không được phép theo quy định tại Điều 4 Nghị định này;

m) Không sử dụng hệ thống quản lý người tham gia bán hàng đa cấp đã đăng ký với cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp để quản lý người tham gia bán hàng đa cấp;

n) Mua bán hoặc chuyển giao mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp cho doanh nghiệp khác, trừ trường hợp mua lại, hợp nhất hoặc sáp nhập doanh nghiệp.



3.3 TRÁCH NHIỆM CỦA DOANH NGHIỆP BHĐC

(ĐIỀU 40)

1. Niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp các tài liệu quy định tại khoản 4, khoản 5 Điều 9 Nghị định này.
2. Thực hiện đúng quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng đã đăng ký.
3. Xây dựng, công bố giá bán của các hàng hóa được kinh doanh theo phương thức đa cấp và tuân thủ giá bán đã công bố.
4. Xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp và khách hàng mua hàng trực tiếp từ doanh nghiệp.

3.3 TRÁCH NHIỆM CỦA DOANH NGHIỆP BHĐC

(ĐIỀU 40)

5. Giám sát hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp để bảo đảm người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện đúng hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng của doanh nghiệp.
6. Chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của người tham gia bán hàng đa cấp trong trường hợp các hoạt động đó được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của doanh nghiệp.
7. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của người tham gia bán hàng đa cấp để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho người tham gia bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

3.3 TRÁCH NHIỆM CỦA DOANH NGHIỆP BHĐC

(ĐIỀU 40)

8. Vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp đáp ứng quy định tại Điều 44 Nghị định này, đúng với giải trình kỹ thuật khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, đảm bảo người tham gia bán hàng đa cấp có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của họ.

9. Vận hành và cập nhật thường xuyên trang thông tin điện tử bằng tiếng Việt để cung cấp thông tin về doanh nghiệp và hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp đáp ứng quy định tại Điều 45 Nghị định này.

10. Vận hành hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm điện thoại, thư điện tử và địa chỉ tiếp nhận.

3.3 TRÁCH NHIỆM CỦA DOANH NGHIỆP BHĐC

(ĐIỀU 40)

11. Cung cấp quyền truy cập vào tài khoản quản lý hệ thống công nghệ thông tin quản lý hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp theo yêu cầu bằng văn bản của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

12. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chịu trách nhiệm tuân thủ các quy định pháp luật có liên quan về điều kiện kinh doanh và lưu thông đối với hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Điều 19. Hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp được coi là có hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nếu thuộc một trong các trường hợp sau:

- a) Doanh nghiệp có trụ sở chính, chi nhánh hoặc văn phòng đại diện có thực hiện chức năng liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.
- b) Doanh nghiệp tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại địa phương.
- c) Doanh nghiệp có người tham gia bán hàng đa cấp cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú) hoặc thực hiện hoạt động tiếp thị, bán hàng theo phương thức đa cấp tại địa phương.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Điều 20. Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

- a) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thực hiện thủ tục đăng ký tại Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương và chỉ được phép tổ chức hoạt động bán hàng đa cấp sau khi có xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp bằng văn bản của Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương đó.
- b) Trường hợp không có trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện tại địa phương, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm ủy quyền cho một cá nhân cư trú tại địa phương làm người đại diện tại địa phương để thay mặt doanh nghiệp làm việc với các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương đó.
- c) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm lưu trữ, xuất trình hồ sơ, tài liệu liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương theo yêu cầu của cơ quan quản lý có thẩm quyền

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Điều 21. Hồ sơ, trình tự, thủ tục đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

- a) Hồ sơ đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương bao gồm:
- + Đơn đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương theo Mẫu số 07 tại Phụ lục ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP;
 - + 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương;
 - + 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;
 - + 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh, văn phòng đại diện, giấy chứng nhận đăng ký địa điểm kinh doanh (nếu có) hoặc 01 văn bản ủy quyền cho người đại diện tại địa phương, kèm theo 01 bản sao được chứng thực chứng minh nhân dân/căn cước công dân hoặc hộ chiếu của người đại diện đó trong trường hợp doanh nghiệp không có trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện tại địa phương.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

b) Doanh nghiệp nộp hồ sơ đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương kèm theo danh sách người tham gia bán hàng đa cấp cư trú tại địa phương đến thời điểm nộp hồ sơ trong trường hợp doanh nghiệp đã có hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương trước thời điểm Nghị định 40/2018/NĐ-CP có hiệu lực (danh sách ghi rõ: Nhà phân phối tên, ngày tháng năm sinh, địa chỉ nơi cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú), số chứng minh nhân dân hoặc số căn cước công dân hoặc số hộ chiếu, số hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, mã số người tham gia, điện thoại liên hệ của người tham gia bán hàng đa cấp) tới Sở Công Thương nơi doanh nghiệp dự kiến hoạt động (gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện).

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

c) Trường hợp hồ sơ chưa đảm bảo tính đầy đủ, hợp lệ, trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ, Sở Công Thương thông báo cho doanh nghiệp sửa đổi, bổ sung hồ sơ. Thời hạn sửa đổi, bổ sung hồ sơ không quá 15 ngày làm việc kể từ ngày Sở Công Thương ban hành thông báo. Sở Công Thương trả lại hồ sơ trong trường hợp doanh nghiệp không sửa đổi, bổ sung hồ sơ trong thời hạn nêu trên.

Trường hợp hồ sơ đã đầy đủ, hợp lệ, trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ, Sở Công Thương gửi cho doanh nghiệp văn bản xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương theo Mẫu số 08 tại Phụ lục ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Trường hợp từ chối xác nhận, Sở Công Thương có trách nhiệm trả lời bằng văn bản, trong đó nêu rõ lý do từ chối.

d) Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày ban hành văn bản xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương, Sở Công Thương có trách nhiệm công bố trên trang thông tin điện tử của Sở Công Thương và gửi bản sao văn bản xác nhận tới Bộ Công Thương bằng một trong các cách thức quy định tại khoản 5 Điều 10 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Điều 26. Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp

a) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chỉ được phép tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương nơi doanh nghiệp đã được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

b) Trường hợp hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp có sự tham dự của từ 30 người trở lên hoặc có sự tham dự của từ 10 người tham gia bán hàng đa cấp trở lên, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thông báo tới Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trước khi thực hiện.

c) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm phối hợp với các cơ quan chức năng trong quá trình thực hiện trách nhiệm theo dõi, kiểm tra, giám sát hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp của doanh nghiệp, đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Điều 27. Hồ sơ, trình tự, thủ tục thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp

a) Hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp bao gồm:

- + Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo theo Mẫu số 12 tại Phụ lục ban hành kèm theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP;
- + Nội dung, tài liệu trình bày tại hội thảo, số lượng người tham gia dự kiến;
- + Danh sách báo cáo viên tại hội nghị, hội thảo, đào tạo kèm theo hợp đồng thuê khoán của doanh nghiệp, trong đó quy định rõ quyền hạn, trách nhiệm, nội dung báo cáo của báo cáo viên;
- + 01 bản chính văn bản ủy quyền trong trường hợp doanh nghiệp ủy quyền cho cá nhân thực hiện đào tạo hoặc tổ chức hội nghị, hội thảo.

b) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có thể thông báo về việc tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp trong cùng một văn bản thông báo.

3.4 QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI ĐỊA PHƯƠNG

c) Doanh nghiệp bán hàng đa cấp nộp hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tới Sở Công Thương (gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện) ít nhất 15 ngày làm việc trước ngày dự kiến thực hiện.

d) Trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, hợp lệ, trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ, Sở Công Thương thông báo bằng văn bản để doanh nghiệp sửa đổi, bổ sung. Thời hạn sửa đổi, bổ sung là 10 ngày làm việc kể từ ngày Sở Công Thương ban hành thông báo.

đ) Doanh nghiệp được phép tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo nếu trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày Sở Công Thương nhận được thông báo, Sở Công Thương không có yêu cầu sửa đổi, bổ sung.

e) Khi có thay đổi thông tin trong hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, doanh nghiệp có trách nhiệm thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương ít nhất 03 ngày làm việc trước ngày dự kiến thực hiện.

f) Trường hợp đã thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo với Sở Công Thương nhưng không thực hiện, doanh nghiệp có trách nhiệm thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương trước ngày dự kiến tổ chức trong hồ sơ thông báo.

4. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐỐI VỚI NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Tôi muốn tham gia bán hàng đa cấp thì phải làm thế nào?



4.1 ĐIỀU KIỆN ĐỐI VỚI NGƯỜI THAM GIA BHĐC

**Nghị định
40/2018,
Khoản 1, Điều
28:**

Người tham gia
bán hàng đa cấp
là cá nhân **có
năng lực hành vi
dân sự đầy đủ.**

Người thành niên (từ đủ 18
tuổi trở lên)

Không bị bệnh tâm thần
hoặc mắc bệnh khác mà
**không thể nhận thức, làm
chủ được hành vi.**

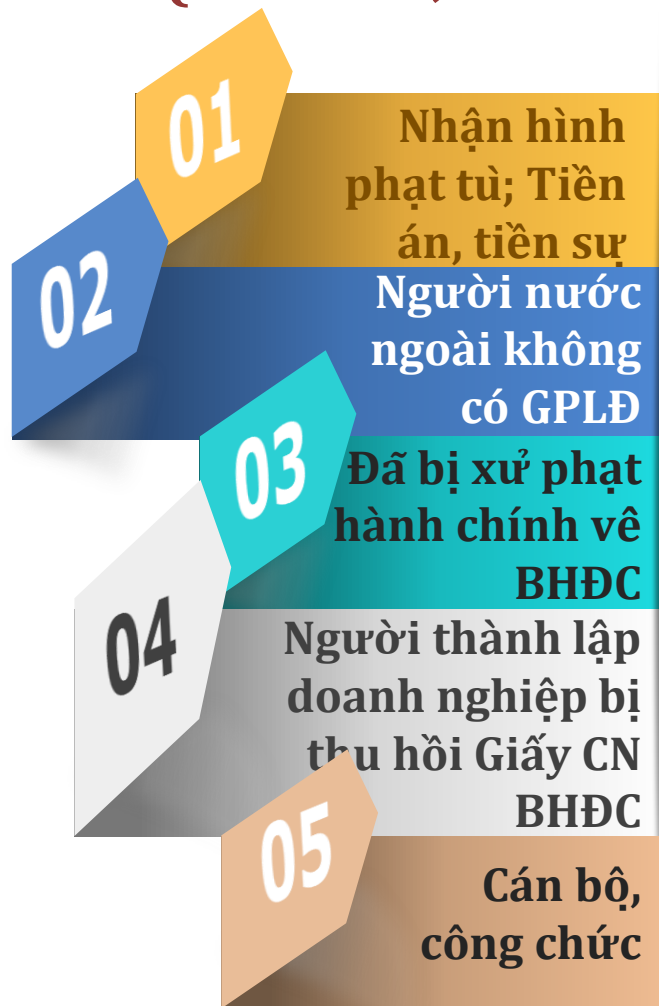
(Mất năng lực hành vi dân
sự)

Không bị tình trạng thể chất
hoặc tinh thần mà không đủ
khả năng nhận thức, làm chủ
hành vi

(Người có khó khăn trong
nhận thức, làm chủ hành vi)

Không bị nghiện ma túy,
nghiện các chất kích thích
khác dẫn đến phá tán tài sản
của gia đình (Hạn chế năng
lực hành vi dân sự)

5 trường hợp không được tham gia BHĐC (Khoản 2, Điều 28, Nghị định 40/2018)



a) 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;

b) Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;

c) 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 này mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính;

d) Cá nhân quy định tại điểm c khoản 1 Điều 7 Nghị định này;

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

4.2 Quy định cấm đối với người tham gia BHĐC

Nghị định 40/2018, Khoản 2, Điều 5:

- a) Hành vi quy định tại điểm a khoản 1 Điều này;
- b) Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính năng, công dụng của hàng hóa, hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp;
- c) Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được doanh nghiệp bán hàng đa cấp ủy quyền bằng văn bản;
- d) Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp mà mình đang tham gia;
- đ) Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- e) Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi doanh nghiệp chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.



4.3 Trách nhiệm của người tham gia BHĐC (Điều 41)

1. Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.

Đủ tư cách mới được kinh doanh, bảo trợ

01

2. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

02

Xuất trình thẻ

Tuân thủ hợp đồng, quy tắc hoạt động.

03

3. Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp.

04

Trung thực

4. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

4.4 QUẢN LÝ NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Một số quy định về việc quản lý tham gia người bán hàng đa cấp được quy định tại một số điều của Nghị định 40/2018 như sau

Điều 29. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

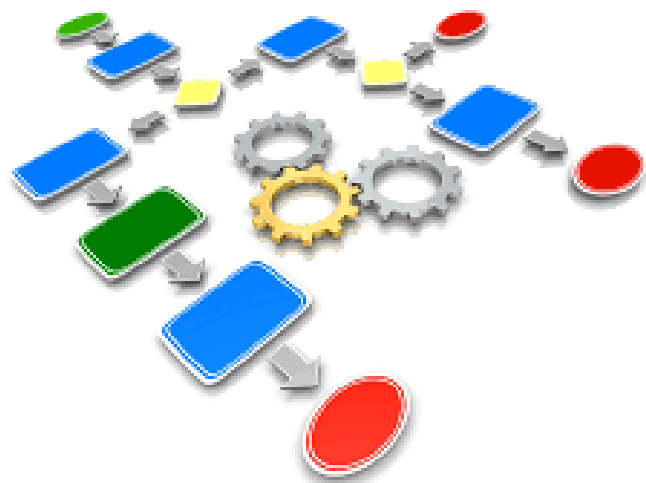
Điều 30. Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

Điều 31. Chương trình đào tạo cơ bản

Điều 32. Đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp

Điều 33. Thẻ thành viên

Điều 34. Đào tạo viên



5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP



**Nghị định
40/2018/ND-CP**



Quy tắc hoạt động



Kế hoạch trả thưởng



Hệ thống công nghệ thông tin quản lý



Trang thông tin điện tử của doanh nghiệp



Giao, nhận và gửi hàng hóa



Trả lại, mua lại hàng hóa



Hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác



Báo cáo hoạt động bán hàng đa cấp

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 42. Quy tắc hoạt động

Quy tắc hoạt động phải quy định rõ quy trình, thủ tục ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp, cấp Thẻ thành viên, đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng, gửi lại hàng (nếu có), bảo hành (nếu có), đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp, giải quyết khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, chấm dứt và thanh lý hợp đồng.

Điều 43. Kế hoạch trả thưởng

Kế hoạch trả thưởng phải quy định rõ điều kiện đạt được, hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả từng cấp bậc, danh hiệu người tham gia bán hàng đa cấp.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 44. Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp

1. Phải được vận hành trên máy chủ đặt tại Việt Nam.
2. Phải cung cấp cho người tham gia bán hàng đa cấp các thông tin cơ bản sau:
 - a) Thông tin cơ bản về người tham
 - b) Thông tin về số hợp đồng tham gia
 - c) Thông tin về lịch sử mua hàng
 - d) Thông tin về lịch sử nhận hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác
3. Trong trường hợp hệ thống có trục trặc phải thông báo kịp thời cho cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 45. Trang thông tin điện tử của doanh nghiệp bán hàng đa cấp

1. Phải bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- a) Các tài liệu về hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp
- b) Thông tin về hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp
- c) Thông tin về đăng ký doanh nghiệp
- d) Các quy trình, thủ tục về ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp, cấp Thẻ thành viên, đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng, gửi lại hàng (nếu có), mua lại hàng hóa và trả lại tiền, giải quyết khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, chấm dứt và thanh lý hợp đồng;
- e) Quy trình, địa điểm bảo hành, đổi, trả hàng hóa và dịch vụ hậu mãi (nếu có)

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 45. Trang thông tin điện tử của doanh nghiệp bán hàng đa cấp

1. Phải bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- f) Thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm: Số điện thoại, thư điện tử, địa chỉ tiếp nhận;
- g) Thông tin về hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp
- h) Việc xử lý vi phạm, chấm dứt hợp đồng và thu hồi hiệu lực Thẻ thành viên đối với người tham gia bán hàng đa cấp;
- i) Các chương trình khuyến mại của doanh nghiệp.

2. Các thông tin quy định tại khoản 1 Điều này phải được cung cấp trên trang chủ hoặc có đường liên kết trực tiếp từ trang chủ trang thông tin điện tử của doanh nghiệp.

3. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chịu trách nhiệm tuân thủ các quy định pháp luật khác có liên quan khi vận hành trang thông tin điện tử.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 46. Giao, nhận và gửi hàng hóa

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
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.
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.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 47. Trả lại, mua lại hàng hóa

1. Tong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.
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.

3. 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.

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ việc mua số hàng hóa bị trả lại theo quy định tại Điều này.

6. Trường hợp hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm mua lại hàng hóa

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 48. Hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác

1. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho người tham gia bán hàng đa cấp theo kế hoạch trả thưởng đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

2. Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

5. Doanh nghiệp thanh toán hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp dưới hình thức chuyển khoản qua ngân hàng.

5. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

Điều 49. Báo cáo của doanh nghiệp bán hàng đa cấp

1. Định kỳ 06 tháng, báo cáo tới Bộ Công Thương và Sở Công Thương nơi doanh nghiệp có hoạt động bán hàng đa cấp về hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp.

2. Báo cáo 06 tháng đầu năm phải được nộp trước ngày 31 tháng 7 hàng năm

3. Báo cáo năm phải được nộp trước ngày 20 tháng 01 hàng năm

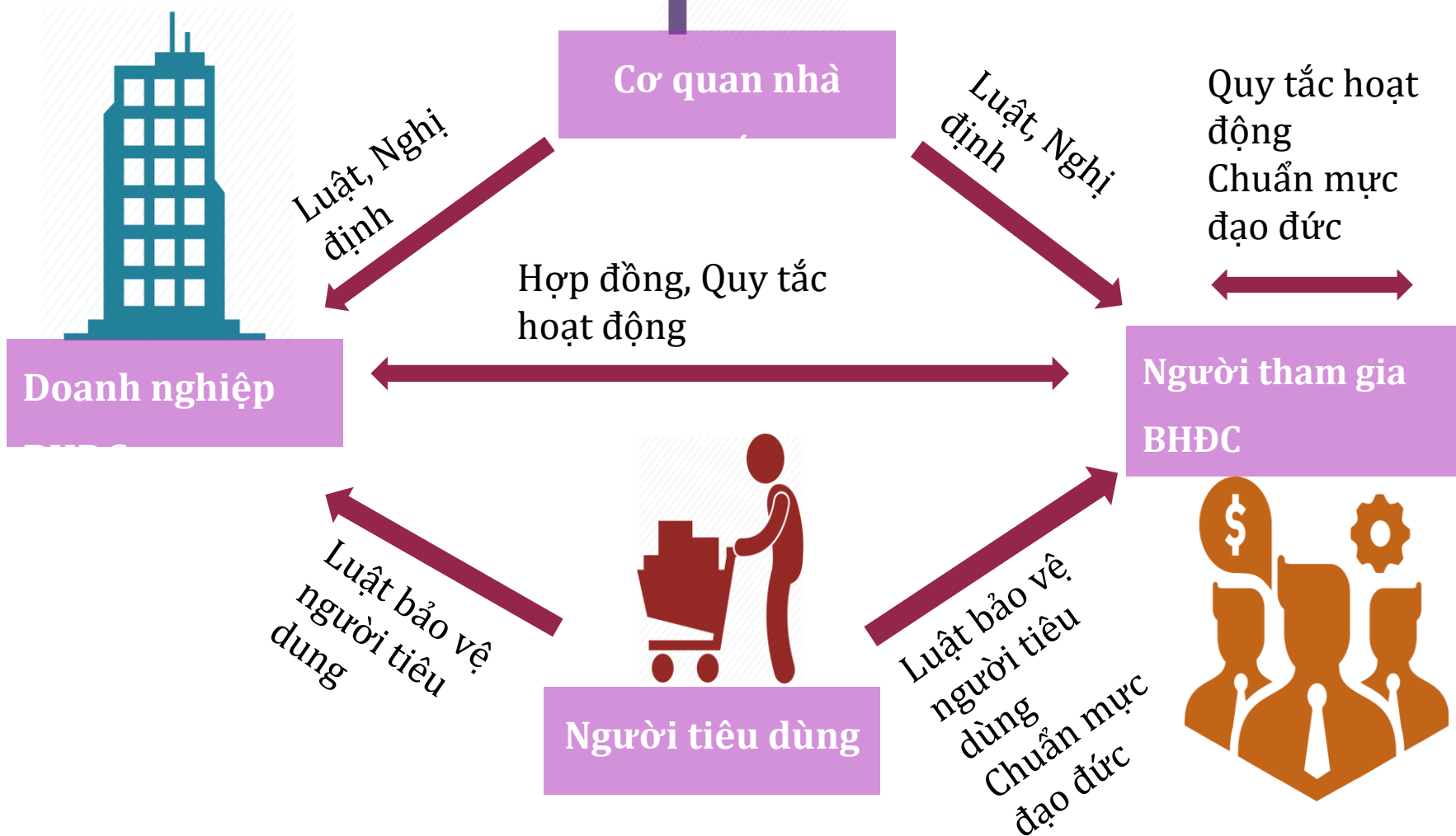
4. Trước ngày 10 hàng tháng, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm cập nhật và gửi tới Sở Công Thương nơi doanh nghiệp đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp

5. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm báo cáo theo yêu cầu của cơ quan quản lý hoạt động bán hàng đa cấp có thẩm quyền.

IV. PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN (BỔ TRỢ)

Làm thế nào để tôi kinh doanh BHĐC đúng pháp luật và hiệu quả?





- ❑ 1. Quy định về an toàn thực phẩm
- ❑ 2. Quy định về an toàn mỹ phẩm
- ❑ 3. Quy định về Quảng cáo sản phẩm
- ❑ 4. Xử lý vi phạm



NEW IMAGE™

1. Quản lý về an toàn thực phẩm

Công bố sản phẩm

Khoản 1, Điều 38 Luật An toàn thực phẩm

Điều 6, Nghị định 15/2018/NĐ-CP hướng dẫn một số điều của Luật An toàn thực phẩm

1

- Giấy chứng nhận lưu hành tự do (Certificate of Free Sale) hoặc Giấy chứng nhận xuất khẩu (Certificate of Exportation) hoặc Giấy chứng nhận y tế (Health Certificate);

2

- Bảng chứng khoa học chứng minh công dụng của sản phẩm hoặc của thành phần tạo nên công dụng đã công bố (bản chính hoặc bản sao có xác nhận của tổ chức, cá nhân).

3

- Phiếu kết quả kiểm nghiệm an toàn thực phẩm của sản phẩm trong thời hạn 12 tháng

4

- Giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện an toàn thực phẩm đạt yêu cầu Thực hành sản xuất tốt (GMP)

2. Quản lý về an toàn mỹ phẩm Công bố sản phẩm

Theo Thông tư 06/2011/TT-BYT quy định tại

Điều 3. Quy định về việc công bố sản phẩm mỹ phẩm

1. Các tổ chức, cá nhân chịu trách nhiệm đưa sản phẩm mỹ phẩm ra thị trường chỉ được phép đưa mỹ phẩm ra lưu thông khi đã được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền cấp số tiếp nhận Phiếu công bố sản phẩm mỹ phẩm và phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính an toàn, hiệu quả và chất lượng sản phẩm. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền sẽ tiến hành kiểm tra hậu mại khi sản phẩm lưu thông trên thị trường.

3. Quảng cáo

1. Nghị định 15/2018/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật an toàn thực phẩm

Đối với thực phẩm bảo vệ sức khỏe phải có khuyến cáo *"Thực phẩm này không phải là thuốc và không có tác dụng thay thế thuốc chữa bệnh"* (Khoản 3, Điều 27).

2. Các hành vi cấm trong hoạt động quảng cáo thực phẩm

Điều 3, Thông tư 09/2015/TT-BYT quy định về xác nhận nội dung quảng cáo đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đặc biệt thuộc lĩnh vực quản lý của Bộ Y tế.

Các hành vi cấm trong hoạt động quảng cáo thực phẩm

1

Quảng cáo thực phẩm không phù hợp với nội dung đã công bố hợp quy hoặc công bố phù hợp với quy định về an toàn thực phẩm hoặc quảng cáo **quá tác dụng của thực phẩm** (khoản 4).

2

Quảng cáo thực phẩm **có tác dụng như thuốc chữa bệnh** (khoản 3).

3

Bằng các bài viết của bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế có nội dung mô tả thực phẩm có tác dụng điều trị bệnh (khoản 5).

4

Sử dụng **hình ảnh, uy tín, thư tín** của các đơn vị y tế, nhân viên y tế, thư cảm ơn của **bệnh nhân** (khoản 6).

3. Quy định về xử lý vi phạm:

Quy tắc
hoạt
động

Luật
định



NEW IMAGE™

4. Quy định về xử lý vi phạm:

Theo Nghị định 141/2018/NĐ-CP ngày 8/10/2018 sửa đổi bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

Sửa đổi một số điều của Nghị định số 71/2014/NĐ-CP ngày 21 tháng 7 năm 2014 của Chính phủ quy định chi tiết Luật cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh (sau đây gọi tắt là Nghị định số 71/2014/NĐ-CP) và Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng đã được sửa đổi, bổ sung tại Nghị định số 124/2015/NĐ-CP ngày 19 tháng 11 năm 2015 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng (sau đây gọi tắt là Nghị định số 185/2013/NĐ-CP)

Xử lý theo luật định:

a. Xử lý vi phạm hành chính:

Nghị định 71/2014/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh

Nghị định 185/2013/NĐ-CP xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

Nghị định 124/2015/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 185/2013/NĐ-CP

xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

b. Xử lý hình sự:

Bộ luật hình sự 2015 (sửa đổi bổ sung 2017): Điều 217a (Tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp); Điều 290; Điều 292.

XỬ LÝ VI PHẠM HÀNH CHÍNH

Hình thức và mức xử phạt:

Phạt cảnh cáo

Phạt tiền từ 300.000 đồng đến 10.000.000 đồng

Ví dụ:

Cảnh cáo hoặc phạt tiền khi Nhà phân phối không xuất trình thẻ tham gia bán hàng đa cấp trước khi giới thiệu hàng hóa hoặc tiếp thị bán hàng;

Phạt tiền từ 5.000.000 đồng đến 10.000.000 đồng đối với việc: Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp để người khác tham gia bán hàng đa cấp; Cung cấp thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hóa để người khác tham gia bán hàng đa cấp...



CHỦ ĐỀ 2: NỘI DUNG CƠ BẢN HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

NỘI DUNG CHÍNH

QUY TRÌNH KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

QUY TẮC BẢN HỢP ĐỒNG

HƯỚNG DẪN CÁC THÔNG TIN TRÊN BẢN HỢP ĐỒNG

CÁC ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG



I. QUY TRÌNH KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

1. *Tiếp nhận hồ sơ:*

- a) Cá nhân đăng ký trở thành Nhà phân phối nộp 01 (một) bộ hồ sơ đến Công ty. Hồ sơ có thể được nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện. Thành phần hồ sơ bao gồm:
- 01 (một) Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
 - 02 (hai) ảnh cỡ 3cm x 4cm mới chụp không quá 06 (sáu) tháng
 - 01 (một) bản sao y công chứng hoặc bản photo kèm bản chính đối chiếu của căn cước công dân/chứng minh thư nhân dân) còn hiệu lực
 - Đối với trường hợp mã số kép, ngoài các thành phần hồ sơ trên thì phải nộp thêm: 01 bản sao y công chứng của giấy chứng nhận đăng ký kết hôn; ảnh và giấy tờ chứng thực cá nhân của người hôn phối theo yêu cầu trên.
 - Đối với trường hợp người nước ngoài, ngoài các thành phần hồ sơ trên thì phải nộp thêm 01 bản sao y công chứng Giấy phép lao động tại Việt Nam hoặc các giấy tờ tương đương khác còn hiệu lực (trong trường hợp được miễn Giấy phép lao động theo quy định của pháp luật).
- a) New Image kiểm tra tính đầy đủ, hợp lệ của hồ sơ.

I. QUY TRÌNH KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

2. Chấp thuận và ký kết hợp đồng:

- a) Sau khi nhận hồ sơ đầy đủ và hợp lệ, New Image thẩm định hồ sơ, kiểm tra các thông tin trong Hợp đồng nhà phân phối, tài liệu do cá nhân đăng ký cung cấp, đảm bảo tính phù hợp với các quy định của pháp luật.
- b) Hồ sơ đủ điều kiện và hợp lệ sẽ được New Image cấp mã số hợp đồng và ký tên, đóng dấu xác nhận việc giao kết hợp đồng. Hồ sơ không đạt sẽ bị loại bỏ và không hoàn trả.
- c) Định kỳ hằng tháng, New Image lập danh sách ngẫu nhiên xác suất một số hợp đồng đã ký trong tháng trước đó để thực hiện việc xác minh việc giao kết hợp đồng của Nhà phân phối. Trong trường hợp phát hiện việc giao kết hợp đồng giả tạo, New Image sẽ ngay lập tức chấm dứt hợp đồng giả tạo và xử lý vi phạm nếu có theo Quy tắc hoạt động.

II. QUY TẮC BẢN HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI

Quy định từ điều số 10 đến điều số 21 trong Quy tắc hoạt động của New Image

Điều 10. Điều kiện trở thành Nhà phân phối

Điều 11. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp đồng nhà phân phối

Điều 12. Quy trình thực hiện Chương trình đào tạo cơ bản

Điều 13. Quy trình cấp thẻ thành viên

Điều 14. Nghĩa vụ cập nhật thông tin hợp đồng

Điều 15. Hợp đồng Nhà phân phối mã số kép

Điều 16. Thừa kế

Điều 17. Chuyển giao hợp đồng

Điều 18. Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối

Điều 19. Chấm dứt hợp đồng

Điều 20. Gia nhập lại

Điều 21. Giải quyết tranh chấp hợp đồng



1. Điều kiện trở thành Nhà phân phối

1. Cá nhân muốn ký kết Hợp đồng nhà phân phối phải thỏa mãn điều kiện:

a) Là người từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

b) Hoàn toàn tự nguyện, tự quyết định tham gia ký kết hợp đồng.

c) Không thuộc các trường hợp không được tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật hoặc Quy tắc hoạt động của New Image.

d) Không phải là người đang có quan hệ lao động với công ty đa cấp khác

e) Được bảo trợ bởi NPP khác

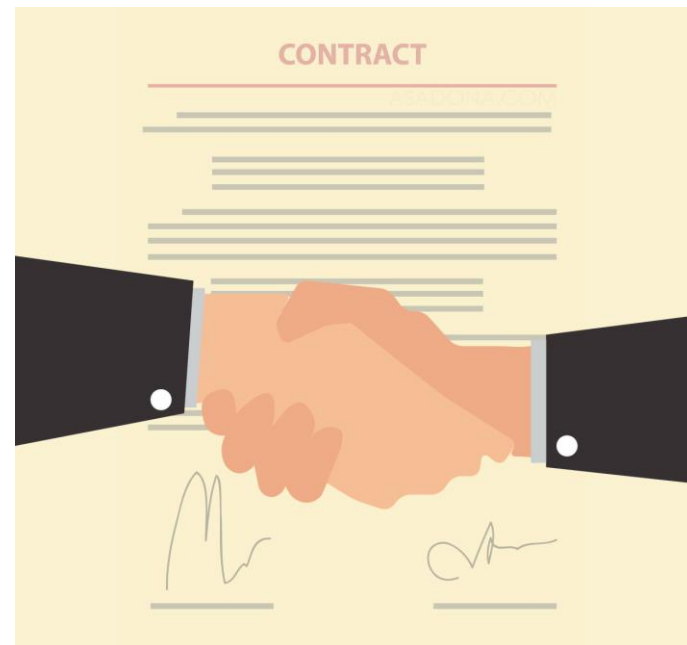
2. Cá nhân nước ngoài theo quy định của pháp luật.

New Image Việt Nam có toàn quyền quyết định trong việc ký kết Hợp đồng nhà phân phối



2. Nghĩa vụ cập nhật thông tin hợp đồng

Khi có **bất kỳ sự thay đổi nào** về thông tin đã cung cấp trong hợp đồng, **Nhà phân phối có nghĩa vụ phải liên hệ New Image thực hiện thủ tục cập nhật thông tin.** New Image hoàn toàn được miễn trừ trách nhiệm đối với trường hợp Nhà phân phối cung cấp sai thông tin trong hợp đồng và có quyền xử lý, yêu cầu bồi thường nếu Nhà phân phối cung cấp sai thông tin.



3. Hợp đồng Nhà phân phối mã số kép

Gồm một số nội dung chính như sau:

3.1 Ký kết hợp đồng mã số kép

3.2 Bổ sung người hôn phối tạo mã số kép

3.3 Sáp nhập tạo mã số kép

3.4 Tách mã số kép

4. Thừa kế

4.1 Khi Nhà phân phối qua đời thì người thừa kế hợp pháp theo pháp luật dân sự về thừa kế sẽ được thừa hưởng mọi quyền lợi và nghĩa vụ có liên quan đến Hợp đồng nhà phân phối.

4.2 Quyền quyết định về việc tiếp tục thực hiện Hợp đồng nhà phân phối do thừa kế hoàn toàn thuộc về New Image trong các trường hợp theo quy định trong quy tắc hoạt động của New Image

5. Chuyển giao hợp đồng

5.1 Hợp đồng nhà phân phối được chuyển giao trong các trường hợp sau:

a. Chuyển giao theo nhu cầu

b. Các trường hợp chính đáng, hợp lý khác do New Image quyết định.

5.2 Sau khi chuyển giao, Nhà phân phối là bên chuyển giao sẽ vĩnh viễn không được gia nhập lại New Image.

5.3 Bên nhận chuyển giao phải thỏa mãn điều kiện quy định tại Điều 18

6. Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối

Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối (sau đây gọi tắt là cá nhân thứ ba) là người hôn phối của Nhà phân phối muốn mở mã số kép, người nhận thừa kế hợp đồng, người nhận chuyển giao hợp đồng.

Thỏa mãn tất cả các điều kiện sau đây:

- a) Phải là một cá nhân hoặc một cặp vợ chồng.
- b) Không phải là một Nhà phân phối đang duy trì Hợp đồng Nhà phân phối có hiệu lực với New Image.
- c) Phải thỏa mãn điều kiện trở thành Nhà phân phối.
- d) Phải thực hiện đầy đủ các quy định, trình tự thủ tục về ký kết hợp đồng, đào tạo theo quy định của Quy tắc hoạt động này.
- đ) Trong trường hợp xác định cá nhân này không phù hợp với vị trí mã số kinh doanh, Công ty có quyền từ chối ký kết hoặc tiến hành chấm dứt Hợp đồng nhà phân phối với cá nhân này.

7. Chấm dứt hợp đồng

7.1 Hợp đồng sẽ bị chấm dứt trong các trường hợp sau:

- a) Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt hợp đồng
- b) Việc chấm dứt hợp đồng đối với mã số kép phải có sự đồng ý của cả vợ và chồng Nhà phân phối. New Image không giải quyết trường hợp chỉ một trong hai thành viên của mã số kép muốn chấm dứt hợp đồng.
- c) Không mua hàng dẫn đến chấm dứt hợp đồng: Trong vòng 12 tháng liên tiếp, Nhà phân phối không phát sinh bất kỳ đơn hàng nào thì hợp đồng đương nhiên chấm dứt.
- d) New Image đơn phương chấm dứt hợp đồng (theo quy định pháp luật về dân sự; xử lý vi phạm bằng hình thức chấm dứt hợp đồng theo Khoản 8, Điều 27; thực hiện trách nhiệm chấm dứt hợp đồng đối với các Nhà phân phối vi phạm quy định pháp luật về bán hàng đa cấp mà New Image có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng...) và thông báo cho Nhà phân phối trước 10 (mười) ngày làm việc trước ngày chấm dứt.

7.2 Quy trình, thủ tục chấm dứt và thanh lý hợp đồng:

a) Đối với trường hợp Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt hợp đồng:

- Nhà phân phối gửi thông báo bằng văn bản đến Công ty trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc.
- Công ty tiếp nhận và xác nhận về việc tiếp nhận, ngày tiếp nhận thông báo chấm dứt hợp đồng. Ngày mà Công ty tiếp nhận thông báo chấm dứt hợp đồng hợp lệ là ngày hợp đồng bị chấm dứt.
- Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ thời điểm hợp đồng bị chấm dứt, công ty sẽ giải quyết các vấn đề liên quan

b) Đối với trường hợp không mua hàng dẫn đến chấm dứt hợp đồng:

- Định kỳ hằng tháng, Công ty rà soát và lập danh sách
- Công ty tính toán tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác
- Công ty công bố công khai các trường hợp trên với quyền lợi, nghĩa vụ tương ứng.
- Trong vòng 10 ngày **làm việc** kể từ ngày công bố, Nhà phân phối có quyền khiếu nại và thực hiện nghĩa vụ nếu có của mình đối với Công ty.
- Trong vòng 10 ngày **làm việc** tiếp theo, Công ty ban hành quyết định chấm dứt hợp đồng.

c) Đối với trường hợp New Image đơn phương chấm dứt hợp đồng

- Công ty ban hành và gửi thông báo
- Trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ thời điểm thông báo xử lý các vấn đề liên quan
- Trong vòng 05 (năm) ngày làm việc tiếp theo, Công ty ban hành và gửi quyết định chấm dứt hợp đồng đến Nhà phân phối bị. Ngày Công ty ra quyết định này là ngày hợp đồng bị chấm dứt và tự động thanh lý.

7.3 Nghĩa vụ phát sinh khi chấm dứt hợp đồng:

- a) Nhà phân phối cam kết chấm dứt hoàn toàn, không còn thực hiện vai trò nhà phân phối và không được sử dụng logo, hình ảnh, bộ nhận diện của New Image ở bất kì nơi đâu, dưới bất kì hình thức nào và vào bất kỳ thời điểm nào.
- b) Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày hợp đồng chấm dứt, Công ty có trách nhiệm thanh toán cho Nhà phân phối tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có quyền nhận trong quá trình tham gia.

8. Gia nhập lại

Nhà phân phối sau khi chấm dứt hợp đồng muốn ký kết hợp đồng nhà phân phối lại (gia nhập lại) phải tiến hành thủ tục ký kết hợp đồng nhà phân phối mới. Việc ký kết hợp đồng này khi và chỉ khi sau thời điểm hợp đồng chấm dứt quy định tại điều 19:

a. 06 tháng đối với Nhà phân phối đã chấm dứt hợp đồng theo điểm a, điểm b, khoản 1 của Điều 19. Đồng thời, trong thời hạn 06 tháng này, Nhà phân phối không được tham gia vào bất cứ hoạt động bán hàng đa cấp có liên quan đến Công ty (hội nghị, hội thảo, đào tạo, bảo trợ, mua bán hàng hóa...) dưới bất kỳ hình thức và bằng bất kỳ danh nghĩa người thứ ba nào khác.

1. 02 năm đối với Nhà phân phối đã chấm dứt hợp đồng theo điểm a, điểm b, khoản 1 của Điều 19 mà Nhà phân phối này muốn gia nhập tuyến bảo trợ mới mà người bảo trợ này lại là nhà phân phối tuyến trên hoặc tuyến dưới trong tuyến bảo trợ cũ

9. Giải quyết tranh chấp hợp đồng

9.1 Hợp đồng nhà phân phối được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam. Mọi tranh chấp giữa Nhà phân phối và Công ty chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam.

9.2 Trong trường hợp có tranh chấp, các bên phải nỗ lực giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải trên tinh thần hợp tác. Nếu việc thương lượng hòa giải không đạt kết quả, các bên có thể yêu cầu giải quyết tranh chấp tại tòa án có thẩm quyền.

9.3 **Thông tin liên lạc** mà Nhà phân phối cung cấp trong hợp đồng là địa chỉ được sử dụng để liên lạc giải quyết tranh chấp, xử lý vi phạm.





CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

("HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI")

BÊN A: CÔNG TY TNHH MTV NEW IMAGE VIỆT NAM ("CÔNG TY" HOẶC "NEW IMAGE")

Địa chỉ: Tầng 4, Số 4 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đào Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: 1900 63 69 73 Fax: (028) 62 669 222 MST: 0311114017

Website: www.newimageasia.vn

Người đại diện theo pháp luật: Bà **PHẠM THỊ NGỌC DUNG**

Chức vụ: Giám đốc

BÊN B: NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP ("NHÀ PHÂN PHỐI")

Vui lòng điền đầy đủ thông tin vào bên dưới

1. Thông tin Nhà phân phối:

Họ tên (viết in hoa):

Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ

Ngày, tháng, năm sinh: _____

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu (người nước ngoài):

Ngày cấp: _____

Nơi cấp: _____

Giấy phép lao động (người nước ngoài):

Địa chỉ thường trú (ghi theo CMND/CCCD):

Địa chỉ tạm trú:

Điện thoại liên lạc:

Email:

Anh/chị và vợ hoặc chồng của anh/chị đã từng là Nhà phân phối của New Image?

☐ Có

☐ Không

Nếu có, tôi xác nhận rằng vai trò Nhà phân phối trước đây của tôi hay của vợ/chồng tôi đã chấm dứt ít nhất 06 tháng và không thực hiện hoạt động kinh doanh nào có liên quan đến New Image (ngoại trừ tư cách khách hàng mua lẻ).

Thông tin người hôn phối (chỉ dành cho hợp đồng mã số kép):

Họ tên (viết in hoa):

Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ

Ngày, tháng, năm sinh: _____

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu (người nước ngoài):

Ngày cấp: _____

Nơi cấp: _____

Giấy phép lao động (người nước ngoài):

Địa chỉ thường trú (ghi theo CMND/CCCD):

Địa chỉ tạm trú:

Điện thoại liên lạc:

Email:

2. Thông tin người bảo trợ:

Họ tên (viết in hoa):

Mã số ID người bảo trợ:

3. Thông tin tài khoản ngân hàng của Nhà phân phối:

Tên chủ tài khoản:

Tên ngân hàng:

Số tài khoản:

Chi nhánh:

III. HƯỚNG DẪN THÔNG TIN ĐIỀN TRÊN HỢP ĐỒNG

HƯỚNG DẪN THÔNG TIN ĐIỀN TRÊN HỢP ĐỒNG

1. Người tham gia khi kí kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cần điền đầy đủ thông tin trong bảng hợp đồng như sau:

Thông tin cá nhân được điền vào phần “Bên B: Người tham gia bán hàng đa cấp (“Nhà phân phối”)

Người đứng tên chính thức trên hợp đồng thì điền thông tin vào mục “1. Thông tin Nhà phân phối”

Thông tin cá nhân:

- Ghi rõ thông tin họ và tên của người đứng tên hợp đồng, chữ in hoa có dấu
- Thông tin CMND hoặc CCCD. Đối với người tham gia là người nước ngoài thì ghi số Hộ chiếu.
- Điền số Giấy phép lao động: đối với trường hợp người tham gia là người nước ngoài.
- Thông tin địa chỉ thường trú: giống thông tin địa chỉ trên CMND / CCCD
- Thông tin địa chỉ cư trú: ghi địa chỉ đang ở hiện tại để liên lạc
- Thông tin liên lạc bao gồm số điện thoại và địa chỉ email là bắt buộc.

Đối với trường hợp hợp đồng mã số kép thì điền thêm thông tin người hôn phối vào mục “Thông tin người hôn phối”. Điền đầy đủ thông tin cá nhân như trên.

HƯỚNG DẪN THÔNG TIN ĐIỀN TRÊN HỢP ĐỒNG

2. Thông tin người bảo trợ:

2.1 Thông tin người bảo trợ là cơ sở cho công ty sắp xếp vị trí của Nhà phân phối trong mạng lưới bán hàng đa cấp để tính hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả cho Nhà phân phối.

2.2 Thông tin người bảo trợ bao gồm:

- Họ tên: điền đầy đủ họ tên bằng chữ in hoa.
- Mã số ID người bảo trợ: là mã số kinh doanh mà công ty New Image cấp cho Nhà phân phối khi kí hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Người tham gia có quyền yêu cầu người bảo trợ cung cấp mã số ID để điền vào hợp đồng

HƯỚNG DẪN THÔNG TIN ĐIỀN TRÊN HỢP ĐỒNG

3. Thông tin tài khoản ngân hàng của Nhà phân phối

- Ghi rõ thông tin chủ tên tài khoản là người ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Lưu ý không được lấy tài khoản ngân hàng của người khác.

4. Ký tên xác nhận :

- Người tham gia bán hàng đa cấp phải đọc kỹ nội dung thông tin và cam kết cung cấp thông tin chính xác.
- Người tham gia bán hàng đa cấp phải ký tên và ghi đầy đủ họ tên vào phần dành cho “Nhà phân phối” của bản hợp đồng này.
- Trường hợp Hợp đồng mã số kép thì người hôn phối phải ký tên và ghi đầy đủ họ tên vào phần dành cho “Người hôn phối” của bản hợp đồng này.

IV. CÁC ĐIỀU KHOẢN CỦA BẢN HỢP ĐỒNG

Điều 1: Điều kiện trở thành Nhà phân phối

Điều 2: Quyền của Nhà phân phối

Điều 3: Nghĩa vụ của Nhà phân phối

Điều 4: Quyền của công ty

Điều 5: Nghĩa vụ của công ty

Điều 6: Mua lại hàng hóa

Điều 7: Chấm dứt hợp đồng

Điều 8: Cơ chế giải quyết tranh chấp hợp đồng

Điều 9: Hàng hóa

Điều 10: Quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng

CHỦ ĐỀ 3: QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

NỘI DUNG CHÍNH

Chương 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Chương 2: HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI

Chương 3: HÀNG HÓA - SẢN PHẨM

Chương 4: XỬ LÝ VI PHẠM – GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI



NEW IMAGE™

Chương 1: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Điều 2. Đối tượng áp dụng

Điều 3. Hiệu lực áp dụng

Điều 4. Giải thích từ ngữ

Điều 5. Quyền của Nhà phân phối

Điều 6. Nghĩa vụ của Nhà phân phối

Điều 7. Quyền và nghĩa vụ của người bảo trợ

Điều 8. Chuẩn mực đạo đức của Nhà phân phối

Điều 9. Hỗ trợ kinh doanh

Điều 1: Phạm vi điều chỉnh

Quy tắc hoạt động này nhằm điều chỉnh hành vi của Nhà phân phối trong quá trình tham gia; quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động kinh doanh; vi phạm và xử lý vi phạm quy tắc hoạt động của Công ty TNHH **Một Thành Viên** New Image Việt Nam.

Điều 2: Đối tượng áp dụng

Quy tắc này áp dụng đối với Nhà phân phối tham gia bán hàng đa cấp của Công ty TNHH **Một Thành Viên** New Image Việt Nam.

Trong một số trường hợp, hoàn cảnh cụ thể, Quy tắc hoạt động này còn có hiệu lực với vợ hoặc chồng của Nhà phân phối, Nhà phân phối tiềm năng hoặc các cá nhân đã từng là Nhà phân phối của New Image.

Điều 3 Hiệu lực áp dụng

Ngay lập tức kể từ khi ký hợp đồng nhà phân phối với New Image, Nhà phân phối phải chịu sự điều chỉnh của Quy tắc hoạt động này.

New Image có toàn quyền sửa đổi, bổ sung Quy tắc hoạt động này. Quy tắc hoạt động mới ngay lập tức có hiệu lực khi và chỉ khi được phê duyệt bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền và Công ty công bố công khai.

Điều 4. Giải thích từ ngữ

Giải thích từ ngữ bao gồm

1. “Công ty”, “New Image” là Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên New Image Việt Nam.
2. Bán hàng đa cấp
3. Nhà phân phối
4. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (“Hợp đồng” hoặc “Hợp đồng nhà phân phối”)
5. Vị trí kinh doanh đa cấp (“cấp bậc”)
6. Mã số kinh doanh đa cấp (“mã số” hoặc “ID”)
7. Mã số kép
8. Ngày hội giới thiệu Công ty, sản phẩm và cơ hội kinh doanh (“OPP”)

Điều 4. Giải thích từ ngữ

- 9. Tài liệu kinh doanh
- 10. Kế hoạch trả thưởng
- 11. Người bảo trợ, người được bảo trợ
- 12. Tuyển trên, tuyển dưới, tuyển bảo trợ
- 13. Sản phẩm
- 14. Sản phẩm hỗ trợ kinh doanh
- 15. Giá bán dành cho Nhà phân phối
- 16. Giá bán lẻ
- 17. Người hôn phối
- 18. Bên thứ ba



Điều 5: Quyền của Nhà phân phối

Điều 6: Nghĩa vụ của Nhà phân phối

Điều 7. Quyền và nghĩa vụ của người bảo trợ

Điều 8. Chuẩn mực đạo đức của Nhà phân phối

Điều 9. Hỗ trợ kinh doanh

CHƯƠNG 2: HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI

Điều 10: Điều kiện trở thành Nhà phân phối

Điều 11: Quy trình, thủ tục ký kết Hợp đồng nhà phân phối

Điều 12: Quy trình thực hiện Chương trình đào tạo cơ bản

Điều 13: Quy trình cấp thẻ thành viên

Điều 14: Nghĩa vụ cập nhật thông tin hợp đồng

Điều 15: Hợp đồng Nhà phân phối mã số kép

Điều 16: Thừa kế

Điều 17: Chuyển giao hợp đồng

Điều 18: Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối

Điều 19: Chấm dứt hợp đồng

Điều 20: Gia nhập lại

Điều 21: Giải quyết tranh chấp hợp đồng

1. Điều kiện trở thành Nhà phân phối

1.1 Cá nhân muốn ký kết Hợp đồng nhà phân phối phải thỏa mãn điều kiện được nêu trong quy tắc hoạt động

1.2 Cá nhân nước ngoài theo quy định của pháp luật.

New Image Việt Nam có toàn quyền quyết định trong việc ký kết Hợp đồng nhà phân phối



2. Quy trình, thủ tục ký kết Hợp đồng nhà phân phối

2.1 Trình tự các thủ tục:

- a) Tiếp nhận hồ sơ
- b) Chấp thuận và ký kết Hợp đồng
- c) Tham dự, hoàn thành và đạt yêu cầu của Chương trình đào tạo cơ bản.
- d) Cấp thẻ thành viên

2.2 Thành phần hồ sơ đăng ký tham gia được Công ty công bố công khai và sửa đổi nếu có theo từng thời kỳ.



3. Quy trình thực hiện Chương trình đào tạo cơ bản:

3.1 Chương trình đào tạo cơ bản là chương trình đào tạo bắt buộc dành cho Nhà phân phối có thời lượng đào tạo tối thiểu là 08 giờ.

a) Nội dung bao gồm:

- **Tổng quan chương trình Đào tạo cơ bản và Pháp luật về bán hàng đa cấp;**
- **Nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**
- **Chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;**
- **Quy tắc hoạt động của New Image,**
- **Kế hoạch trả thưởng của New Image**

a) Phương thức đào tạo

- Đào tạo từ xa
- Đào tạo trực tiếp
- Phí tham gia khóa học: Miễn phí (không bao gồm tài liệu).

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

1. Sau khi ký kết Hợp đồng cùng New Image, Nhà phân phối phải tham gia, hoàn thành và đạt yêu cầu của Chương trình đào tạo cơ bản.
2. Chương trình đào tạo cơ bản được Công ty triển khai bằng lớp đào tạo cơ bản (theo phương thức đào tạo trực tiếp hoặc đào tạo từ xa) có thời lượng tối thiểu 08 (tám) giờ và miễn phí (không bao gồm phí tài liệu)
3. Quy trình và thủ tục thực hiện sẽ bao gồm cho 2 hình thức: đào tạo trực tiếp và đào tạo từ xa
4. Tất cả các Nhà phân phối của New Image có trách nhiệm tự cập nhật những thay đổi về nội dung liên quan tới đào tạo cơ bản (nếu có) thông qua các tài liệu do Công ty cung cấp trên website hoặc được Công ty niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN:



ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP:

Gồm 04 bước sau

- a) Mở lớp đào tạo cơ bản
- b) Thực hiện đào tạo cơ bản
 - Kiểm tra đánh giá
 - Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản



ĐÀO TẠO TỪ XA:

- a) Thời gian: từ 8h30 - 17h30 trong ngày làm việc của công ty Kết thúc thời gian đào tạo từ xa thì hệ thống đào tạo từ xa sẽ không hoạt động.
- b) Đăng nhập tài khoản học từ xa: trên website www.newimageasia.vn để tự học và hoàn thành toàn bộ Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty.

QUY TRÌNH ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP



QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP:



- a) Mở lớp đào tạo cơ bản:** Công ty căn cứ vào danh sách nhà phân phối đã ký hợp đồng, lập và thông báo kế hoạch tổ chức lớp đào tạo cơ bản với địa điểm, thời gian cụ thể.
- b) Thực hiện đào tạo cơ bản:**
- Nhà phân phối tham gia lớp học theo đúng thời gian, địa điểm đã thông báo và có mặt trong suốt thời gian lớp học diễn ra, ký tên xác nhận vào danh sách người học vào đầu giờ học và ký tên xác nhận nộp bài kiểm tra đánh giá vào lúc kết thúc;
 - Đào tạo viên do Công ty chỉ định đứng lớp;
 - Chương trình đào tạo cơ bản bao gồm các nội dung sau:
 - Tổng quan chương trình Đào tạo cơ bản và Pháp luật về bán hàng đa cấp;
 - Nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
 - Chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;
 - Quy tắc hoạt động của New Image,
 - Kế hoạch trả thưởng của New Image
 - Tổng thời lượng của chương trình đào tạo cơ bản ít nhất 08 (tám) giờ. Thời gian đào tạo từ 08h30 – 17h30 bao gồm thời gian hỏi đáp và thời gian làm bài kiểm tra khi kết thúc đào tạo
 - Trong quá trình tham gia đào tạo cơ bản, Nhà phân phối tương tác với Đào tạo viên thông qua phần hỏi đáp trực tiếp.

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP



c) Kiểm tra đánh giá:

- Kết thúc nội dung đào tạo cơ bản, Nhà phân phối thực hiện bài kiểm tra trắc nghiệm trên giấy trong thời gian 75 phút. Bài kiểm tra bao gồm có 75 câu hỏi dạng trắc nghiệm (Mỗi câu hỏi có 04 đáp án và Nhà phân phối phải chọn một đáp án đúng)
- Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi trả lời đúng từ 50/75 câu hỏi. Trường hợp không đạt, Nhà phân phối phải thực hiện lại bài kiểm tra. Nếu vẫn tiếp tục không đạt, Nhà phân phối phải đăng ký và tham gia học lại lớp đào tạo cơ bản khác.

d) Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản

- Trong vòng tối đa 02 (hai) ngày kể từ thời điểm kết thúc lớp đào tạo cơ bản, Công ty sẽ ban hành quyết định công nhận Nhà phân phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và công bố công khai quyết định này.
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản gồm: Danh sách lớp học có chữ ký tham gia của người học, Bài kiểm tra (đạt), Quyết định công nhận hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản. Quyết định này là cơ sở để Công ty làm thủ tục cấp thẻ thành viên cho Nhà phân phối đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản.

QUY TRÌNH ĐÀO TẠO TỪ XA

Đăng nhập tài khoản học từ xa

- Học viên vào Mục đào tạo trực tuyến trên trang web: newimageasia.vn
- Học viên **điền đầy đủ và chính xác** thông tin theo yêu cầu để đăng nhập
- Thời gian: 8h30-17h30 các ngày làm việc của New Image

Hoàn thành tất cả các học phần trong các video

- Mỗi video tương ứng với một học phần
- Học viên phải xem hết video và làm bài trắc nghiệm dưới mỗi video
- Trong suốt quá trình học, học viên có thể tương tác với đào tạo viên thông qua cửa sổ chat

Đánh giá việc hoàn thành đào tạo

- Học viên được xem là hoàn thành một học phần khi xem hết video và trả lời đúng 10/15 câu trắc nghiệm.
- Học viên được xem là hoàn thành chương trình đào tạo khi đã xem đủ 5 video và trả lời đúng 50/75 câu trắc nghiệm
- Nút “in chứng nhận” sẽ hiển thị khi học viên hoàn thành chương trình đào tạo

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

ĐÀO TẠO TỪ XA

- **Thời gian đào tạo từ xa: diễn ra từ 8h30 - 17h30 trong ngày làm việc** của công ty để đảm bảo luôn có Đào tạo viên tương tác trực tiếp với Người học.
- Kết thúc thời gian đào tạo từ xa thì hệ thống đào tạo từ xa sẽ không hoạt động.

a) Đăng nhập tài khoản học từ xa: Nhà phân phối đã ký hợp đồng tự đăng nhập bằng thông tin cá nhân vào mục “Đào tạo trực tuyến” trên website www.newimageasia.vn để tự học và hoàn thành toàn bộ Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty.

Nhà phân phối tham gia học đào tạo từ xa phải đăng nhập trong thời gian đào tạo từ xa, ngoài thời gian đào tạo từ xa Nhà phân phối sẽ không thể đăng nhập học.

b) Học Chương trình đào tạo cơ bản bao gồm các nội dung sau:

- Tổng quan chương trình Đào tạo cơ bản và Pháp luật về bán hàng đa cấp;
- Nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
- Chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;
- Quy tắc hoạt động của New Image,
- Kế hoạch trả thưởng của New Image



NEW IMAGE™

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

- Nội dung chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức đào tạo từ xa có thời lượng ít nhất 08 (tám) giờ bao gồm thời lượng làm bài kiểm tra (không bao gồm thời lượng hỏi đáp trực tuyến), được thể hiện bằng hình thức ghi hình bài thuyết trình theo từng nội dung của Đào tạo viên do Công ty chỉ định. Nhà phân phối tự quyết định thứ tự học của các nội dung trong Chương trình đào tạo cơ bản nhưng phải đảm bảo đầy đủ các nội dung trên.
- Trong thời gian đào tạo từ xa, hệ thống tự động ghi nhớ đối với các phần nội dung chương trình đào tạo cơ bản đã hoàn thành.
- Kết thúc thời gian đào tạo từ xa, hệ thống đào tạo từ xa sẽ tự dừng hoạt động.
 - Trường hợp Người học chưa hoàn tất theo dõi một nội dung nào thì Người học sẽ phải đăng nhập vào thời gian đào tạo từ xa tiếp theo để học lại từ đầu đối với phần nội dung chưa hoàn thành.

ĐÀO TẠO TỪ XA



NEW IMAGE™

QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Ví dụ: Kết thúc thời gian đào tạo từ xa, hệ thống đào tạo từ xa tự dùng hoạt động.

- Trường hợp Người học chưa hoàn thành phần nội dung “Kế hoạch trả thưởng” thì vào thời gian đào tạo từ xa tiếp theo Người học sẽ phải đăng nhập vào hệ thống để học lại từ đầu phần nội dung “Kế hoạch trả thưởng”.
- Trường hợp Người học đã hoàn tất theo dõi nội dung ‘Kế hoạch trả thưởng’, nhưng chưa làm bài kiểm tra của nội dung “Kế hoạch trả thưởng” thì chỉ cần đăng nhập vào thời gian đào tạo từ xa tiếp theo để làm bài kiểm tra cho nội dung “Kế hoạch trả thưởng”.
- Nhà phân phối tương tác trực tiếp với Đào tạo viên bằng hình thức trao đổi tin nhắn hỏi đáp trực tuyến thông qua cổng tương tác trực tuyến hiển thị trên màn hình trong suốt quá trình học.

ĐÀO TẠO TỪ XA



QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

ĐÀO TẠO TỪ XA



c) Làm bài kiểm tra.

- Sau khi Nhà phân phối theo dõi hết một nội dung, Nhà phân phối phải làm bài kiểm tra đánh giá
- Trong thời gian đào tạo từ xa, Nhà phân phối được xem là hoàn thành một nội dung khi mỗi nội dung phải đạt câu trả lời đúng từ 10/15 câu hỏi. Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi hoàn thành tất cả các nội dung và tổng câu trả lời đúng từ 50/75 câu hỏi. Trường hợp nội dung nào không đạt, Nhà phân phối phải làm lại bài kiểm tra nội dung đó. Nếu vẫn tiếp tục không đạt, Nhà phân phối phải tham gia học lại toàn bộ nội dung của Chương trình đào tạo cơ bản.

d) Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản

- Biểu tượng “In chứng nhận” sẽ hiển thị khi Nhà phân phối hoàn thành và đạt yêu cầu của chương trình đào tạo cơ bản.
- Trong vòng 02 (hai) ngày kể từ ngày Nhà phân phối hoàn thành và đạt yêu cầu, Công ty sẽ ban hành quyết định công nhận Nhà phân phối hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và công bố công khai quyết định này.
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản trên hệ thống quản lý gồm: Dữ liệu về thông tin quá trình học, kết quả kiểm tra.

4. Quy trình cấp thẻ thành viên

Nộp hồ sơ

Trong vòng 3 ngày kể từ ngày được công ty xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản

Hồ sơ gồm:

- 1 bản cam kết
- 1 ảnh 3x4

Cấp thẻ thành viên

Trong vòng 5 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ đầy đủ, hợp lệ

New Image cấp thẻ miễn phí cho người tham gia

NPP chỉ được bán hàng, bảo trợ sau khi được cấp thẻ thành viên

Quy trình cấp thẻ thành viên

1. Nộp hồ sơ: Trong vòng 03 (ba) ngày kể từ ngày được Công ty xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản . Thành phần hồ sơ bao gồm:
 - a) 01 (một) giấy cam kết
 - b) 01 (một) ảnh (cỡ 3cm x 4cm. chụp không quá 06 (sáu) tháng
2. Cấp Thẻ thành viên.
 - a) Trong vòng 05 (năm) ngày kể từ ngày nhận hồ sơ đầy đủ và hợp lệ
 - b) Nhà phân phối chỉ được tiếp thị, bán hàng, phát triển mạng lưới sau khi được cấp Thẻ thành viên và phải xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
 - c) Khi hợp đồng Nhà phân phối chấm dứt thì Thẻ thành viên hết hiệu lực và được Công ty công bố công khai trên website.

THẺ THÀNH VIÊN

Công ty New Image **chỉ cấp Thẻ thành viên** cho những người **đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và có cam kết bằng văn bản** theo hình đính kèm.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BẢN CAM KẾT

Kính gửi: Công ty.....

Tên tôi là:

Ngày tháng năm sinh:

Số chứng minh nhân dân/căn cước công dân/hộ chiếu:

Ngày cấp: Nơi cấp:

Địa chỉ cư trú:

Điện thoại liên hệ:

Tôi cam kết các nội dung sau:

(1) Tôi đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp số..., ngày..... với Công ty....., được cấp mã số thành viên

(2) Tôi đã tham gia và hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản do đào tạo viên..... của Công ty.... thực hiện từ ngày..... đến ngày

(3) Tôi đã đọc, được giảng giải và hiểu rõ quyền và nghĩa vụ của mình trong vai trò người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại Nghị định số/NĐ-CP ngày về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động và Kế hoạch trả thưởng của Công ty

(4) Tôi hiểu rõ các lợi ích nhận được từ việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty là do nỗ lực bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng của bản thân chứ không phải do hoạt động đầu tư tài chính.

Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin nêu trên.

....., ngày..... tháng..... năm.....

NGƯỜI CAM KẾT

(Ký, ghi rõ họ tên)

NEW IMAGE™

THẺ THÀNH VIÊN

1. Công ty New Image có trách nhiệm ***cấp miễn phí Thẻ thành viên*** cho người tham gia bán hàng đa cấp.
2. Thẻ thành viên bao ***gồm các nội dung*** sau:
 - a) Tên doanh nghiệp;
 - b) Thông tin liên hệ của doanh nghiệp;
 - c) Ảnh của người tham gia bán hàng đa cấp;
 - d) Thông tin của người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm: Tên, số chứng minh nhân dân/căn cước công dân hoặc hộ chiếu, mã số thành viên hoặc số thẻ, ngày cấp thẻ, nơi cấp thẻ.
3. Thẻ thành viên **hết hiệu lực khi hợp đồng** tham gia bán hàng đa cấp **chấm dứt**.
4. Công ty New Image có trách nhiệm công bố công khai việc chấm dứt hiệu lực của Thẻ thành viên trên trang thông tin điện tử của New Image.



CÔNG TY TNHH MTV NEW IMAGE VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 4, số 4 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đa Kao, Q. 1, Tp. HCM

Hotline: 1900 63 69 73

Fax: (028) 62 669 222

Website: www.newimagesia.vn

Email: info@newimagesia.vn

THẺ THÀNH VIÊN

Hình 3x4
đóng dấu giáp lai

Họ tên:

Số ID:

Số CMND/CCCD/Hộ chiếu (Người nước ngoài):
.....

Tp. Hồ Chí Minh, ngày..... tháng..... năm.....

Giám Đốc

PHẠM THỊ NGỌC DUNG

TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI NEW IMAGE VIỆT NAM

Chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ này.

Xuất trình Thẻ này trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động của Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam và quy định của Nhà nước về bán hàng đa cấp.

Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công ty, hàng hóa Công ty đang kinh doanh, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam đang áp dụng.

QUY ĐỊNH KHÁC

Thẻ này hết hiệu lực khi hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt.

Vui lòng xuất trình Thẻ khi mua hàng

NEW IMAGE™

5. Nghĩa vụ cập nhật thông tin hợp đồng

Khi có **bất kỳ sự thay đổi nào** về thông tin đã cung cấp trong hợp đồng, **Nhà phân phối có nghĩa vụ phải liên hệ New Image thực hiện thủ tục cập nhật thông tin**

6. Hợp đồng Nhà phân phối mã số kép

Gồm một số nội dung chính như sau:

1. Ký kết hợp đồng mã số kép
2. Bổ sung người hôn phối tạo mã số kép
3. Sáp nhập tạo mã số kép
4. Tách mã số kép

7. Thừa kế

1. Khi Nhà phân phối qua đời thì người thừa kế hợp pháp theo pháp luật dân sự về thừa kế sẽ được thừa hưởng mọi quyền lợi và nghĩa vụ có liên quan đến Hợp đồng nhà phân phối.
2. Quyền quyết định về việc tiếp tục thực hiện Hợp đồng nhà phân phối do thừa kế hoàn toàn thuộc về New Image trong một số trường hợp theo quy định trong nguyên tắc hoạt động của New Image

8. Chuyển giao hợp đồng

8.1 Hợp đồng nhà phân phối được chuyển giao trong các trường hợp sau:

- a. Chuyển giao theo nhu cầu
- b. Các trường hợp chính đáng, hợp lý khác do New Image quyết định.

8.2 Sau khi chuyển giao, Nhà phân phối là bên chuyển giao sẽ vĩnh viễn không được gia nhập lại New Image.

8.3 Bên nhận chuyển giao phải thỏa mãn điều kiện quy định tại Điều 18.

9. Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối

Cá nhân thứ ba tham gia vào quan hệ Hợp đồng nhà phân phối (sau đây gọi tắt là cá nhân thứ ba) là người hôn phối của Nhà phân phối muốn mở mã số kép, người nhận thừa kế hợp đồng, người nhận chuyển giao hợp đồng.

10. Chấm dứt hợp đồng

1. Hợp đồng sẽ bị chấm dứt trong các trường hợp sau:
 - a) Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt hợp đồng
 - b) Không mua hàng dẫn đến chấm dứt hợp đồng: Trong vòng 12 tháng liên tiếp, Nhà phân phối không phát sinh bất kỳ đơn hàng nào thì hợp đồng đương nhiên chấm dứt.
 - c) New Image đơn phương chấm dứt hợp đồng (theo quy định pháp luật về dân sự; xử lý vi phạm bằng hình thức chấm dứt hợp đồng theo Khoản 8, Điều 27; thực hiện trách nhiệm chấm dứt hợp đồng đối với các Nhà phân phối vi phạm quy định pháp luật về bán hàng đa cấp mà New Image có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng...) và thông báo cho Nhà phân phối trước 10 (mười) ngày làm việc trước ngày chấm dứt.
2. Nghĩa vụ phát sinh khi chấm dứt hợp đồng:
 - a) Nhà phân phối cam kết chấm dứt hoàn toàn, không còn thực hiện vai trò nhà phân phối và không được sử dụng logo, hình ảnh, bộ nhận diện của New Image ở bất kì nơi đâu, dưới bất kì hình thức nào và vào bất kỳ thời điểm nào.
 - b) Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày hợp đồng chấm dứt, Công ty có trách nhiệm thanh toán cho Nhà phân phối tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có quyền nhận trong quá trình tham gia

11. Gia nhập lại

Nhà phân phối sau khi chấm dứt hợp đồng muốn ký kết hợp đồng nhà phân phối lại (gia nhập lại) phải tiến hành thủ tục ký kết hợp đồng nhà phân phối mới. Việc ký kết hợp đồng này khi và chỉ khi sau thời điểm hợp đồng chấm dứt quy định tại điều

- 1. 06 tháng** đối với Nhà phân phối đã chấm dứt hợp đồng theo điểm a, điểm b, khoản 1 của Điều 17. Đồng thời, trong thời hạn 06 tháng này, Nhà phân phối không được tham gia vào bất cứ hoạt động bán hàng đa cấp có liên quan đến Công ty (hội nghị, hội thảo, đào tạo, bảo trợ, mua bán hàng hóa...) dưới bất kỳ hình thức và bằng bất kỳ danh nghĩa người thứ ba nào khác.
- 2. 02 năm** đối với Nhà phân phối đã chấm dứt hợp đồng theo điểm a, điểm b, khoản 1 của Điều 17 mà Nhà phân phối này muốn gia nhập lại dưới tuyển của Nhà phân phối đã từng là người bảo trợ của mình hoặc tuyển dưới trực tiếp của mình trong Hợp đồng Nhà phân phối trước đó.

12. Giải quyết tranh chấp hợp đồng

1. Hợp đồng nhà phân phối được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam. Mọi tranh chấp giữa Nhà phân phối và Công ty chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam.
2. Trong trường hợp có tranh chấp, các bên phải nỗ lực giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải trên tinh thần hợp tác. Nếu việc thương lượng hòa giải không đạt kết quả, các bên có thể yêu cầu giải quyết tranh chấp tại tòa án có thẩm quyền.
3. Thông tin liên lạc mà Nhà phân phối cung cấp trong hợp đồng được mặc định sử dụng để giải quyết tranh chấp, tố tụng, xử lý vi phạm....



Chương 3: **HÀNG HÓA - SẢN PHẨM**

Điều 22. Quy trình Đặt hàng

Điều 23. Quy trình thanh toán

Điều 24. Quy trình Giao nhận hàng hóa

Điều 25. Quy trình trả lại, mua lại hàng hóa

Điều 26. Quy trình đổi lại hàng hóa



NEW IMAGE™

Chương 3: HÀNG HÓA - SẢN PHẨM

Quy trình đặt hàng:

Theo quy trình, thủ tục sau đây:

1. Đặt hàng:

Nhà Phân Phối có thể đặt hàng với New Image thông qua các phương thức sau:

a/ Trực tiếp: Nhà phân phối xuất trình thẻ Thành viên và mua hàng tại quầy bán hàng của trụ sở hoặc chi nhánh của Công ty.

b/ Qua điện thoại: Nhà phân phối đặt hàng thông qua tổng đài điện thoại số 1900 63 69 73.

c/ Trực tuyến: Nhà phân phối thực hiện việc đặt hàng thông qua website: www.newimageasia.vn

2. Xác minh thông tin và kiểm tra đơn hàng:

a/ Xác minh thông tin:

Đối với mua hàng trực tiếp: Xác minh qua Thẻ thành viên

Qua điện thoại: Xác minh bằng các thông tin cá nhân của Nhà phân phối.

Trực tuyến: Xác minh bằng tài khoản đăng nhập cấp riêng cho Nhà phân phối.

Chương 3: HÀNG HÓA - SẢN PHẨM

Quy trình đặt hàng:

b/ Kiểm tra đơn hàng: Kiểm tra chi tiết thông tin ghi trong đơn hàng gồm:

- Mã số Nhà phân phối
- Ngày, tháng, năm đặt hàng
- Người nhận hàng và số điện thoại liên lạc
- Địa chỉ giao hàng
- Tên hàng, mã hàng và số lượng

Nếu các thông tin trên không đầy đủ và không chính xác, đơn hàng sẽ không được xử lý.

Các nội dung kiểm tra nêu trên không bao gồm thông tin họ tên của Nhà phân phối. Do đó, trong trường hợp có sự mâu thuẫn thông tin giữa họ tên với Mã số của Nhà phân phối thì Mã số Nhà phân phối được dùng để làm căn cứ cuối cùng để xử lý đơn hàng.

Chương 3: HÀNG HÓA - SẢN PHẨM

Quy trình giao nhận hàng hóa

1/ New Image không thực hiện chính sách gửi lại hàng hóa sau khi Nhà Phân Phối đã hoàn tất quy trình thanh toán. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày đơn hàng được thanh toán thành công, New Image sẽ giao đầy đủ hàng hóa và Nhà phân phối có trách nhiệm nhận đầy đủ hàng hóa từ Công ty.

Trường hợp Nhà phân phối không nhận hàng hóa trong thời hạn nêu trên, New Image sẽ hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho Nhà phân phối.

2/ New Image phát hành hóa đơn giá trị gia tăng điện tử và xuất phiếu giao hàng đối với đơn hàng trong vòng 3 ngày kể từ ngày hoàn tất thanh toán và giao hàng trong vòng 30 ngày theo trình tự, thủ tục sau:

- Giao trực tiếp Công ty
- Giao hàng đến các Điểm nhận hàng mà Nhà phân phối chỉ định
- Giao hàng tại nhà



NEW IMAGE™

Chương 3: HÀNG HÓA - SẢN PHẨM

Quy trình trả lại, mua lại hàng hóa

Việc Nhà phân phối trả lại và Công ty mua lại hàng hóa được thực hiện lần lượt theo các bước sau:

- 1. Nộp hồ sơ:** Trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhận hàng, Nhà phân phối có nhu cầu trả lại hàng hóa cần nộp trực tiếp cho Bộ phận Kinh doanh tại Trụ sở chính hoặc các Chi nhánh
- 2. Giải quyết yêu cầu trả lại hàng hóa**

Quy trình đổi lại hàng hóa

Nhà phân phối có nhu cầu đổi lại hàng hóa do chất lượng thực hiện lần lượt theo các bước sau:

- 1. Nộp hồ sơ:**
- 2. Giải quyết yêu cầu đổi hàng:**

Chương 4: XỬ LÝ VI PHẠM – GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

1.

MỤC A

- *NGUYÊN TẮC VÀ HÌNH THỨC XỬ LÝ VI PHẠM*

2.

MỤC B

- *MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM*

3

MỤC C

- *PHẢN ÁNH VÀ KHIẾU NẠI*

MỤC A- NGUYÊN TẮC VÀ HÌNH THỨC XỬ LÝ VI PHẠM

Điều 27. Nguyên tắc xử lý vi phạm

Điều 28. Các hình thức xử lý hành vi vi phạm

Điều 29. Chịu trách nhiệm trước pháp luật

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 30. Vi phạm quy định pháp luật về bán hàng đa cấp

Điều 31. Vi phạm chuẩn mực đạo đức kinh doanh

Điều 32. Bán phá giá

Điều 33. Thực hiện hành vi làm ảnh hưởng đến quyền bảo trợ của Nhà phân phối khác

Điều 34. Tham gia doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác

Điều 35. Vi phạm quy tắc hôn phối

Điều 36. Vi phạm quy tắc quy tắc bán lẻ

Điều 37. Vi phạm về thông tin, quảng cáo, truyền thông với bên thứ ba

Điều 38. Thao túng Kế hoạch trả thưởng

Điều 39. Bất hợp tác trong giải quyết vụ việc

C- PHẢN ÁNH VÀ KHIẾU NẠI

Điều 40. Quy định về phản ánh hành vi vi phạm

Điều 41. Quy trình, thủ tục tiếp nhận và giải quyết khiếu nại

NEW IMAGE™

MỤC A- NGUYÊN TẮC VÀ HÌNH THỨC XỬ LÝ VI PHẠM

1. Nguyên tắc xử lý vi phạm

Mọi hành vi vi phạm phải được phát hiện, ngăn chặn kịp thời và phải bị xử lý nghiêm minh, mọi hậu quả do hành vi vi phạm gây ra phải được khắc phục theo đúng quy định;

2. Các hình thức xử lý hành vi vi phạm

- a. Cảnh cáo và công bố công khai Nhà phân phối vi phạm;
- b. Buộc Nhà phân phối khôi phục lại tình trạng ban đầu, tự mình cải chính thông tin
- c. Thu hồi tiền thưởng, hoa hồng và lợi ích kinh tế khác do hành vi vi phạm mà có;
- d. Tạm ngưng phát hoa hồng, tiền thưởng
- e. Phạt tiền: tiền phạt được căn trừ trực tiếp vào các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế mà Nhà phân phối được hưởng.
- f. Tước bỏ quyền lợi (tham gia hội nghị, hội thảo, đào tạo, các khóa huấn luyện, hưởng khuyến mại...) tạm thời hoặc vĩnh viễn.
- g. Dịch chuyển toàn bộ mạng lưới tuyến dưới sang Nhà phân phối khác;
- h. Tạm khóa mã số (ID) từ 01 (một) tháng đến 12 (mười hai) tháng;
- i. Chấm dứt Hợp đồng nhà phân phối;
- j. Bồi thường thiệt hại

3. Chịu trách nhiệm trước pháp luật

Nếu hành vi vi phạm của Nhà phân phối đồng thời vi phạm pháp luật Việt Nam thì bên cạnh việc chịu xử lý kỷ luật của Công ty theo Quy tắc hoạt động này, Nhà phân phối đồng thời phải chịu trách nhiệm theo pháp luật Việt Nam. Công ty không có quyền và không có nghĩa vụ bảo lãnh, xem xét giảm nhẹ cho Nhà phân phối trước pháp luật.

NEW IMAGE

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 30. Vi phạm quy định pháp luật về bán hàng đa cấp

- a. Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp đồng nhà phân phối;
- b. Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo khi chưa được Công ty ủy quyền bằng văn bản;
- c. Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia hoặc mua hàng;
- d. Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi Công ty chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương;
- e. Thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp khi chưa được cấp Thẻ thành viên;
- f. Không xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
- g. Không tuân thủ Hợp đồng nhà phân phối, Quy tắc hoạt động của Công ty;
- h. Cung cấp thông tin không đầy đủ, không trung thực khi giới thiệu về Công ty, về hàng hóa, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công ty;

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 31. Vi phạm chuẩn mực đạo đức kinh doanh

Các trường hợp vi phạm quy định tại Điều 8 của Quy tắc hoạt động này là vi phạm chuẩn mực đạo đức kinh doanh.

Điều 32. Bán phá giá

Các hành vi sau được xem là bán phá giá sản phẩm:

1. Bán sản phẩm với giá thấp hơn giá dành cho Nhà phân phối;
2. Đưa hàng mẫu dưới dạng sản phẩm hoàn chỉnh để khách hàng dùng thử không phải trả tiền;
3. Tặng hàng hoặc quà tặng vật chất khác cho khách hàng nhằm giảm giá thành sản phẩm;
4. Bán hàng có kèm theo phiếu mua hàng, phiếu sử dụng dịch vụ (ăn uống, du lịch...), vé tham gia các chương trình văn hóa, nghệ thuật, giải trí và các ưu đãi khác cho khách hàng;
5. Bán hàng kèm theo việc tham dự các chương trình mang tính may rủi (phiếu dự thi, vé xổ số, phiếu rút thăm trúng thưởng) cho khách hàng;
6. Các hình thức bán phá giá khác.

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 33. Thực hiện hành vi làm ảnh hưởng đến quyền bảo trợ của Nhà phân phối khác

1. Lôi kéo tuyến
2. Tác động xấu, làm ảnh hưởng đến quyền bảo trợ.
3. Chuyển tuyến
4. Để người khác hoạt động dưới danh nghĩa của mình

Điều 34. Tham gia doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác

1. Đồng thời gia nhập một hoặc một số doanh nghiệp kinh doanh đa cấp khác: Nhà phân phối có Danh hiệu Giám đốc 1 sao trở lên (theo quy định của Kế hoạch trả thưởng) khi tham gia vào doanh nghiệp kinh doanh đa cấp khác có nghĩa vụ gửi thông báo bằng văn bản đến New Image.
2. Nhà phân phối không được lôi kéo, mua chuộc, dụ dỗ Nhà phân phối của New Image tham gia doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác.

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 35. Vi phạm quy tắc hôn phối

Hai Nhà phân phối là vợ chồng chỉ được hoạt động bằng mã số kép. Các trường hợp trái với quy định trên là vi phạm quy tắc hôn phối.

Điều 36. Vi phạm quy tắc bán lẻ

1. Nhà phân phối không được phép bán hay trưng bày sản phẩm, các tài liệu quảng cáo liên quan đến sản phẩm hay văn bản của New Image tại các cửa hàng bán lẻ cho công chúng.
2. Nhà phân phối không được bán sản phẩm thông qua các phương tiện truyền thông (gửi thư, chào hàng qua điện thoại, quảng cáo, qua đài phát thanh, đài truyền hình, các dịch vụ fax, mạng xã hội, mạng thông tin máy tính kể cả mạng internet).

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 37. Vi phạm về thông tin, quảng cáo, truyền thông với bên thứ ba

Nhà phân phối tuyệt đối không được:

1. Cung cấp thông tin sai lệch, gian dối, gây nhầm lẫn về:
 - a) New Image;
 - b) Lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;
 - c) Tính năng, công dụng của sản phẩm;
 - d) Kế hoạch trả thưởng của Công ty;
 - e) Các thông tin sai lệch, gian dối, gây nhầm lẫn khác.
2. Tuyên bố, tự nhận hoặc ngụ ý mình có quan hệ lao động (nhân viên) hoặc là đại lý nhượng quyền, chủ sở hữu hay cổ đông của Công ty
3. Tẩy xóa, sửa đổi, thay thế, làm biến dạng về nội dung, hình thức nhãn mác, dấu hiệu nhận biết của sản phẩm, thông tin, tài liệu của Công ty.
4. Thay đổi tính chất, pha chế lại, thay đổi hàm lượng sản phẩm, đóng gói lại, thay đổi quy cách đóng gói của sản phẩm.

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 37. Vi phạm về thông tin, quảng cáo, truyền thông với bên thứ ba

Nhà phân phối tuyệt đối không được:

5. Chế tạo, sản xuất, in ấn, phát hành, sử dụng tài liệu, dữ liệu không phải do New Image phát hành chính thức.
6. Sử dụng hoặc sao chép thông tin, tài liệu, dữ liệu, hình ảnh liên quan đến mạng lưới kinh doanh bán hàng đa cấp thuộc quyền sở hữu của Công ty dưới mọi hình thức mà không có sự cho phép, ủy quyền bằng văn bản của Công ty.
7. Tự ý in ấn, phát hành, sử dụng các ấn phẩm quảng cáo, danh thiếp có liên quan đến sản phẩm, bộ nhận diện (logo, hình ảnh...) và các tài sản sở hữu trí tuệ, bản quyền của New Image.
8. Lợi dụng các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo, huấn luyện
9. Phát ngôn sai sự thật, tung tin đồn thất thiệt hoặc lợi dụng quyền khiếu nại, phản ánh để đưa thông tin không đúng sự thật, gian dối làm ảnh hưởng đến uy tín, danh dự, nhân phẩm, gây thiệt hại cho Nhà phân phối khác hoặc New Image.
10. Tiếp xúc với báo chí, truyền thông

MỤC B - MỘT SỐ HÀNH VI VI PHẠM

Điều 38. Thao túng Kế hoạch trả thưởng

1. Thao túng Kế hoạch trả thưởng là hành vi bảo trợ giả tạo mà không phát sinh Nhà phân phối hoạt động thực sự; xây dựng hệ thống tuyến bảo trợ theo ý định sắp đặt, sắp xếp cơ cấu vị trí kinh doanh có chủ ý nhất định nhằm đạt được thành tích, hưởng hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế.
2. Tất cả các bên liên quan trong hệ thống kinh doanh bị thao túng đều bị xử lý.

Điều 39. Bất hợp tác trong giải quyết vụ việc

Trong trường hợp New Image xác định được vụ việc được cho là vi phạm Quy tắc hoạt động của Công ty, Nhà phân phối có nghĩa vụ phải nỗ lực hợp tác hết mình trong việc xác minh, giải quyết, xử lý vi phạm.

C- PHẢN ÁNH VÀ KHIẾU NẠI

Điều 40. Quy định về phản ánh hành vi vi phạm

Nhà phân phối khi phát hiện hành vi vi phạm có trách nhiệm phản ánh với Công ty.

Nhà phân phối cần cung cấp chứng cứ (giấy tờ, chứng từ, hóa đơn mua hàng, đơn đặt hàng, sản phẩm, địa chỉ, số điện thoại liên lạc, bản ghi âm, ghi hình ...) liên quan đến hành vi và người thực hiện hành vi vi phạm. Nhà phân phối phản ánh đồng thời có nghĩa vụ phối hợp với Công ty trong quá trình điều tra, xác minh và xử lý.

Nhà phân phối phản ánh sai sự thật thì bị xử lý theo quy định.

Điều 41. Quy trình, thủ tục tiếp nhận và giải quyết khiếu nại

1. Tiếp nhận khiếu nại:
2. Giải quyết khiếu nại.
3. Thông báo kết quả giải quyết khiếu nại.

CHỦ ĐỀ 4: CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC TRONG KINH DOANH BÁN HÀNG ĐA CẤP

QUY TẮC ĐẠO ĐỨC ĐỐI VỚI NGƯỜI TIÊU DÙNG

Các hành vi nghiêm cấm

Công ty và Nhà phân phối không được thực hiện các hành vi kinh doanh không lành mạnh, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng.

Nhận xét

Khi tiếp thị để bán hàng, Nhà phân phối phải tự giới thiệu về mình, nơi Nhà phân phối làm việc, sản phẩm bán hàng và mục đích việc tiếp thị bán hàng của Nhà phân phối một cách trung thực với khách hàng tiềm năng mà không cần phải được yêu cầu.

Giải thích và thuyết minh

Nhà phân phối phải giải thích và thuyết trình một cách chính xác và toàn bộ các thông tin về Sản phẩm cho Khách hàng của mình như giá cả, phương thức thanh toán trả chậm (nếu có), phương thức thanh toán, chính sách đổi trả hàng, bảo hành, hậu mãi và thời gian giao hàng. Nhà phân phối phải trả lời một cách chính xác và đầy đủ mọi thắc mắc từ Người tiêu dùng. Đối với các quảng cáo về chức năng, công dụng của sản phẩm, Nhà phân phối phải quảng cáo bằng lời nói hoặc văn bản chỉ khi được Công ty cho phép.

Giải đáp thắc mắc

Nhà phân phối phải giải đáp mọi thắc mắc từ Khách hàng về sản phẩm và phương thức bán hàng một cách chính xác và dễ hiểu. Nhà phân phối chỉ được thực hiện bằng lời nói các cam kết về sản phẩm khi được sự cho phép của Công ty.

Tài liệu

Tài liệu hỗ trợ bán hàng, tài liệu quảng cáo và thư tín không được thể hiện các thông tin mang tính lừa dối hay gây nhầm lẫn như mô tả về sản phẩm, chức năng, công dụng, hình ảnh hoặc các minh chứng Nhà phân phối về sản phẩm. Tài liệu hỗ trợ bán hàng nêu rõ tên, địa chỉ và số điện thoại Nhà phân phối liên lạc của Công ty và số điện thoại Nhà phân phối của Nhà phân phối.

Tài liệu xác nhận

Công ty và Nhà phân phối dưới bất kỳ hình thức nào, không được sử dụng bất kỳ tài liệu xác nhận hoặc chứng thực không được phép sử dụng hay sai sự thật, hết hiệu lực hoặc không còn áp dụng nhằm gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng.

So sánh và chỉ trích

Công ty và Nhà phân phối không được sử dụng việc so sánh có thể gây nhầm lẫn. Công ty và Nhà phân phối không được chỉ trích bất kỳ một các trực tiếp hay gián tiếp bất kỳ Công ty nào, Nhà phân phối hoạt động kinh doanh khác hay sản phẩm khác. Công ty và Nhà phân phối sẽ không lợi dụng một cách không đúng đắn sự tín nhiệm đối với thương hiệu, nhãn hiệu, hình ảnh của Công ty, Nhà phân phối hoạt động kinh doanh hay sản phẩm của Công ty đó.

Đổi trả hàng

Công ty và Nhà phân phối phải đảm bảo rằng đơn đặt hàng hoặc tài liệu tương ứng khác thể hiện điều khoản đổi trả hàng trong khoản thời gian nhất định, theo quy định pháp luật, dành cho khách hàng và hoàn trả lại cho khách hàng khoản tiền hoặc các lợi ích đã nhận từ khách hàng.

Dịch vụ bảo hành và hậu mãi

Các điều khoản đảm bảo về việc bảo hành, chi tiết và giới hạn của dịch vụ hậu mãi, tên và địa chỉ của nhà bảo hành, thời gian bảo hành và Nhà phân phối hoạt động sửa chữa dành cho người mua hàng phải được thể hiện rõ trong đơn đặt hàng hoặc trong các tài liệu đi kèm hoặc tài liệu khác được phân phát cùng với sản phẩm.

Tôn trọng sự riêng tư

Nhà phân phối chỉ được liên lạc hoặc điện thoại Nhà phân phối cho Người tiêu dùng với cách ứng xử hợp lý và trong thời gian thích hợp nhằm tránh việc xâm phạm sự riêng tư của Người tiêu dùng. Nhà phân phối phải ngay lập tức chấm dứt việc tiếp thị, bán hàng khi được yêu cầu bởi Người tiêu dùng. Công ty và Nhà phân phối phải thực hiện các bước cần thiết đảm bảo việc bảo toàn các thông tin cá nhân do Người tiêu dùng, khách hàng tiềm năng hoặc Nhà phân phối cung cấp.

Sự công bằng

Nhà phân phối phải lưu ý đến việc thiếu kinh nghiệm của Người tiêu dùng và không được lợi dụng lòng tin của người tiêu dùng hoặc khai thác các thông tin về tuổi tác, bệnh tật cũng như việc yếu kém, hạn chế về vấn đề ngôn ngữ của người tiêu dùng.

Trung gian bán hàng

Công ty và Nhà phân phối không được thuyết phục khách hàng mua hàng của mình dựa trên việc khách hàng đó có thể được giảm giá hoặc chiết khấu bằng cách giới thiệu khách hàng tiềm năng khác cho Nhà phân phối để mua hàng hóa tương tự.

Giao hàng

Công ty và Nhà phân phối phải giao hàng cho khách hàng đúng thời hạn.

QUY TẮC ĐẠO ĐỨC VỚI NHÀ PHÂN PHỐI

Việc tuân thủ của Nhà phân phối

Công ty phải yêu cầu Nhà phân phối của mình tuân thủ các chuẩn mực của Bộ Quy tắc Đạo Đức Kinh Doanh này. Đây là điều kiện để Nhà phân phối tham gia vào mạng lưới bán hàng của Công ty.

Tuyển dụng

Công ty và Nhà phân phối không được thực hiện các hành vi tuyển dụng không lành mạnh, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn gây ảnh hưởng đến Nhà phân phối hiện hữu hoặc tiềm năng.

Thông tin kinh doanh

Công ty cung cấp cho Nhà phân phối hiện hữu hoặc tiềm năng các thông tin đầy đủ và chính xác về cơ hội nghề nghiệp, các quyền và nghĩa vụ. Công ty không được cung cấp bất kỳ thông tin không thể thẩm định hoặc sự hứa hẹn không thể thực hiện được cho Nhà phân phối tiềm năng của mình. Công ty không được thông tin về những thiệt hại trong cơ hội bán hàng để tuyển dụng với mục đích lừa dối.

Thưởng và thù lao

Công ty phải thông tin cho Nhà phân phối dưới hình thức là bản in hoặc qua mạng internet, các khoản tiền định kỳ dành cho Đại diện Bán hàng khi bán hàng, mua hàng và chi tiết của các khoản thu nhập, hoa hồng, tiền thưởng, chiết khấu, giao hàng, hủy đơn hàng và các thông tin có liên quan khác theo thỏa thuận giữa Công ty và Nhà phân phối.

Thu nhập

Công ty và Nhà phân phối không được làm sai lệch thông tin về các khoản thu nhập thực tế hoặc tiềm năng dành cho Nhà phân phối. Tất cả các khoản thu nhập hoặc quy tắc bán hàng phải được thông tin bằng văn bản.

Quan hệ

Công ty phải giao kết hợp đồng bằng văn bản với Nhà phân phối và được ký kết bởi hai bên hoặc văn bản tương tự khác bao gồm toàn bộ các thông tin cần thiết về mối quan hệ giữa Nhà phân phối và Công ty. Công ty phải thông báo cho Nhà phân phối của Nhà phân phối các trách nhiệm pháp lý, bao gồm cả các nghĩa vụ về giấy phép, đăng ký và về thuế với cơ quan có thẩm quyền.

Chi phí

Công ty và Nhà phân phối không được yêu cầu Nhà phân phối tiềm năng trả những khoản chi phí cao và bất hợp lý như phí gia nhập, phí đào tạo, phí hoạt động, phí mua các tài liệu quảng cáo và các loại phí khác chỉ nhằm mục đích gia nhập vào hệ thống bán hàng trực tiếp của Công ty. Tất cả các khoản chi phí để trở thành Nhà phân phối phải liên quan trực tiếp đến giá trị tài liệu được sử dụng để bán hàng hóa.

Ngoài ra, tất cả các khoản chi phí do Công ty và Nhà phân phối thu phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam được thay đổi theo từng thời kỳ.

Chấm dứt hợp đồng

Nếu được Nhà phân phối yêu cầu chấm dứt hợp đồng với Công ty, Công ty phải mua lại hàng hóa tồn đọng của Nhà phân phối khi hàng hóa này trong tình trạng có thể bán lại được bao gồm cả tài liệu khuyến mại, tài liệu hỗ trợ bán hàng, dụng cụ bán hàng, đồng thời hoàn trả lại toàn bộ số tiền mà Nhà phân phối đã trả cho Công ty trước đó sau khi đã trừ chi phí quản lý lên đến 10%.

Lưu trữ hàng hóa

Công ty không được yêu cầu hay khuyến khích Đại diện Bán hàng của mình lưu trữ hàng hóa với số lượng lớn không hợp lý. Công ty phải thực hiện các bước cần thiết nhằm đảm bảo rằng Đại diện Bán hàng khi nhận thù lao cho doanh thu tuyển dưới của mình có thể tiêu thụ hoặc bán lại hàng hóa để đạt chỉ tiêu để nhận tiền thù lao.

Hàng hóa khác

Công ty phải nghiêm cấm Nhà phân phối thực hiện việc tiếp thị hoặc yêu cầu tuyển dưới của mình mua bất kỳ các tài liệu, hàng hóa khác không phù hợp với các chính sách và quy định của Công ty.

Đào tạo và huấn luyện

Công ty phải đào tạo và huấn luyện cho Đại diện Bán hàng của mình để Nhà phân phối thực hiện việc bán hàng một cách thích hợp. Việc đào tạo có thể được thực hiện qua các buổi huấn luyện, các tài liệu, hướng dẫn bằng bản in hay đào tạo trên mạng, bằng hình.

CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC GIỮA CÁC CÔNG TY BÁN HÀNG TRỰC TIẾP

Nguyên tắc

Công ty phải ứng xử với nhau trên tinh thần cạnh tranh lành mạnh.

Lôi kéo

Công ty và Nhà phân phối không được lôi kéo hoặc chiêu dụ mạng lưới bán hàng của Công ty khác.

Gièm pha

Công ty không được gièm pha và cho phép Đại diện Bán hàng của mình gièm pha hàng hóa của Công ty khác, chương trình bán hàng và kể Nhà phân phối tiếp thị hay bất kỳ nguyên tắc nào của công ty khác.

CHỦ ĐỀ 5: KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA NEW IMAGE

NỘI DUNG

CHƯƠNG I. ĐỊNH NGHĨA

CHƯƠNG II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

CHƯƠNG III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

CHƯƠNG I. ĐỊNH NGHĨA

Các khái niệm được định nghĩa như sau:

1. Công ty: Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam, gọi tắt là New Image.

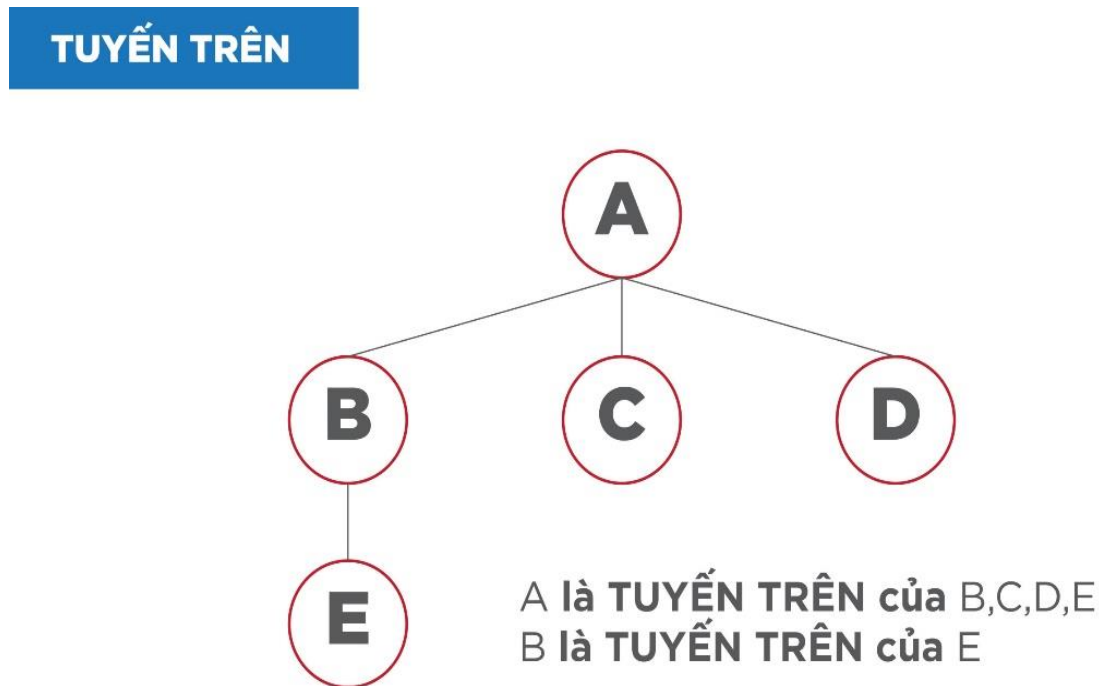
2. Nhà phân phối (viết tắt là NPP): Là gọi tắt của người tham gia bán hàng đa cấp. Nhà phân phối là cá nhân đã giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.

3. Người bảo trợ, người được bảo trợ: Người bảo trợ là người giới thiệu cá nhân chưa là nhà phân phối của công ty New Image trở thành nhà phân phối. Nhà phân phối được giới thiệu bởi người bảo trợ là người được bảo trợ.

Khái niệm được định nghĩa như sau:

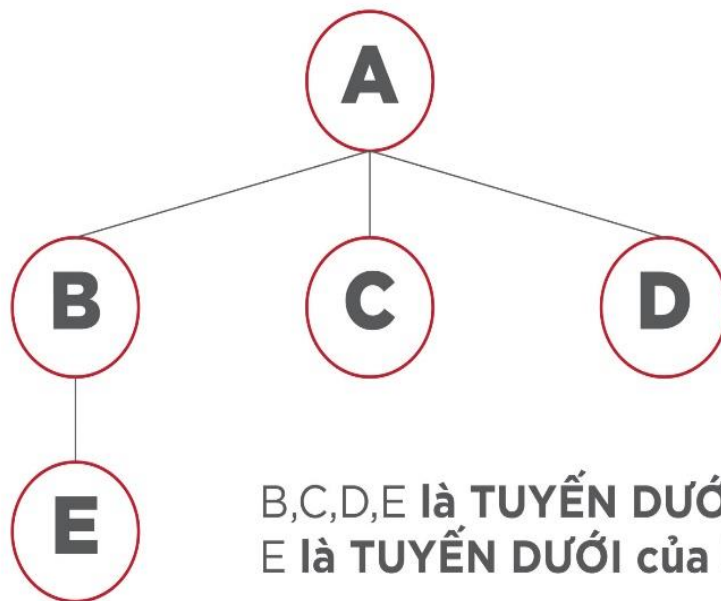
4. Tuyến: là khái niệm để chỉ mối quan hệ của một nhà phân phối với các nhà phân phối khác trong hệ thống. Tuyến bao gồm: tuyến trên, tuyến dưới, tuyến trên trực tiếp, tuyến dưới trực tiếp, tuyến bảo trợ

Tuyến trên: Tuyến trên là bao gồm người bảo trợ, người bảo trợ của người bảo trợ và cứ tiếp tục như vậy.



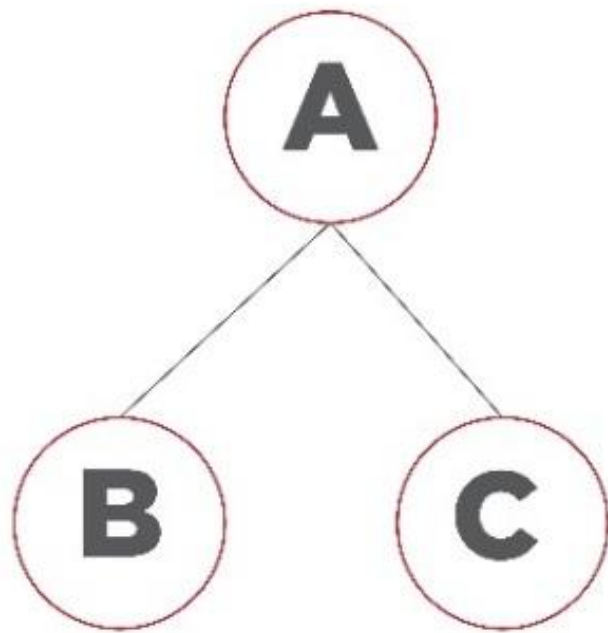
Tuyển dưới: Tuyển dưới là bao gồm người được bảo trợ, người được bảo trợ của người được bảo trợ và cứ tiếp tục như vậy.

TUYỂN DƯỚI



B,C,D,E là **TUYỂN DƯỚI** của A
E là **TUYỂN DƯỚI** của B

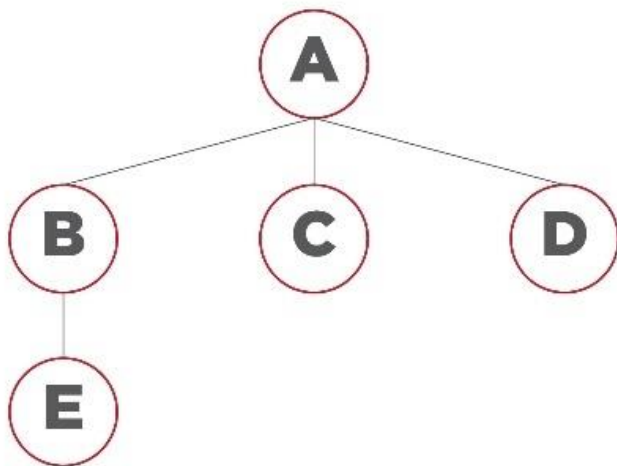
- Tuyến trên trực tiếp: là người bảo trợ trực tiếp của một nhà phân phối và được sắp xếp ngay phía trên nhà phân phối đó.
- Tuyến dưới trực tiếp: là người được bảo trợ trực tiếp bởi một nhà phân phối và được sắp xếp ngay phía dưới nhà phân phối đó.



- Nhà phân phối A là tuyến trên trực tiếp của nhà phân phối B và nhà phân phối C.
- Nhà phân phối B và nhà phân phối C là tuyến dưới trực tiếp của nhà phân phối A

5. Nhánh: một nhánh của một nhà phân phối được xác định kể từ nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp của nhà phân phối đó và tất cả nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp đó.

NHÁNH



Sơ đồ bên cạnh cho thấy nhà phân phối A gồm có 3 nhánh:

Nhánh 1 gồm: nhà phân phối B (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp) và E (tuyến dưới của B)

Nhánh 2 gồm: nhà phân phối C (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp)

Nhánh 3 gồm: nhà phân phối D (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp)

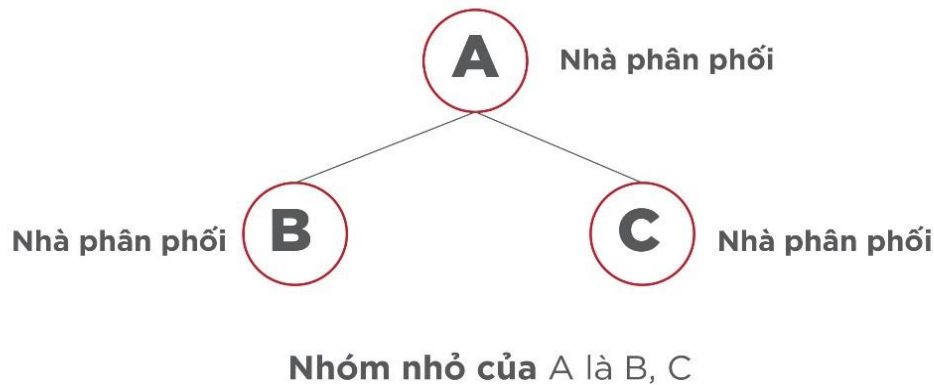
6. PV: Là đơn vị quy ước để tính hoa hồng và cấp bậc cho nhà phân phối. Khi tính hoa hồng, 01 PV quy đổi thành 700 VNĐ, có thể thay đổi theo thời gian và được thông báo bằng văn bản.

7. Nhóm nhỏ: nhóm nhỏ của một nhà phân phối bao gồm nhà phân phối đó và những nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối đó chưa đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp, chỉ những nhà phân phối từ cấp bậc Giám Đốc trở lên mới có nhóm nhỏ.

Ví dụ minh họa

NHÓM NHỎ

.Trường hợp 1



Tại trường hợp 1, Nhà phân phối A là Giám Đốc phù hợp, nhà phân phối A có:

- 2 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối B và nhà phân phối C,
- Cả B và C đều không phải là Giám đốc phù hợp
- Cho nên, nhóm nhỏ được xác định bao gồm: A, B và C

8. Thành tích: Thành tích bao gồm thành tích cá nhân, thành tích nhóm nhỏ, thành tích hệ thống, thành tích tích lũy.

- a. Thành tích cá nhân (PV):** Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối đã mua và thanh toán trong một tháng.
- b. Thành tích nhóm nhỏ (GV):** Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối và tuyến dưới (là những nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp chưa đạt cấp bậc Giám Đốc Phù Hợp) của nhà phân phối đó đã mua và thanh toán trong một tháng.
- c. Thành tích hệ thống (NV):** Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối và toàn bộ nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối đó đã mua và thanh toán trong một tháng.
- d. Thành tích tích lũy:** là thành tích cá nhân của một nhà phân phối được tích lũy từ lúc tham gia đến khi nhà phân phối đó đạt cấp bậc Trưởng Phòng.

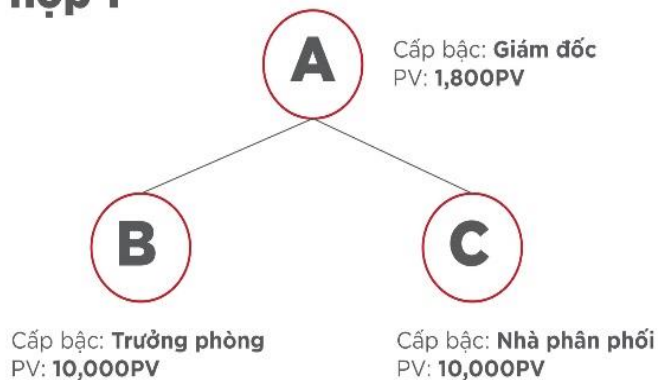
9. Giám đốc Phù Hợp: Cá nhân nhà phân phối được xem là Giám Đốc phù hợp khi nhà phân phối có danh hiệu Giám Đốc trở lên trong cùng một tháng đạt thành tích cá nhân từ 1,800PV trở lên và thành tích của các nhóm nhỏ là 20,000 PV (không bao gồm thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối tuyến dưới đã đủ điều kiện đạt Giám Đốc Phù Hợp).

Ví dụ minh họa 3 trường hợp đạt Giám đốc Phù Hợp.

Một nhà phân phối A đã đạt danh hiệu Giám Đốc. Trong các tháng tiếp theo, liệu A có đủ điều kiện là Giám đốc Phù Hợp trong các trường hợp sau:

GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

.Trường hợp 1



Trường hợp 1:

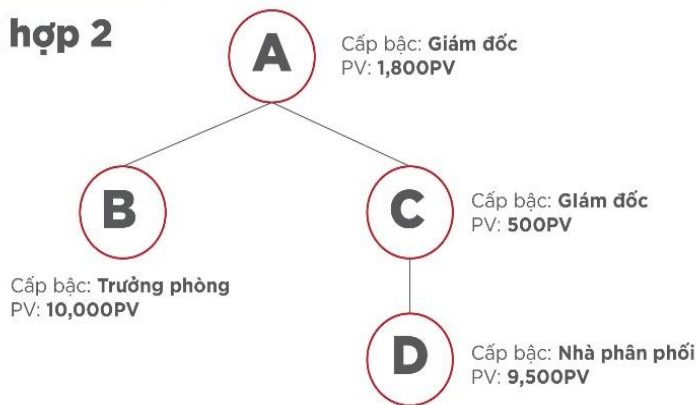
**Tháng 3/2021, nhà phân phối A có thành tích như sau:*

- *Thành tích cá nhân: 1,800 PV*
- *Thành tích nhóm nhỏ bao gồm: 10,000PV của nhà phân phối B và 10,000PV của nhà phân phối C. Tổng cộng là 20,000PV*

Kết luận: Nhà phân phối A đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 3/2021.

GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

.Trường hợp 2



Trường hợp 2:

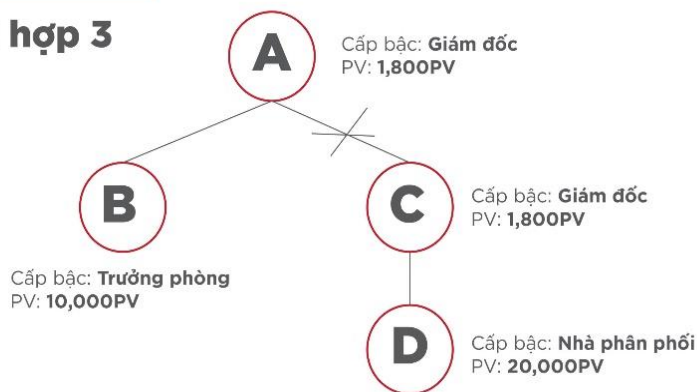
**Tháng 4/2021, nhà phân phối A có thành tích như sau:*

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Thành tích nhóm nhỏ bao gồm:
 - +10,000PV của nhà phân phối B
 - +500PV của nhà phân phối C. (Mặc dù C là Giám Đốc, nhưng không đạt Giám Đốc Phù hợp do thành tích cá nhân và thành tích nhóm nhỏ đều không đạt điều kiện của một Giám Đốc Phù Hợp, nên C và D (tuyến dưới của C) trở thành nhóm nhỏ của A)
 - +9,500PV của nhà phân phối D. Tổng cộng là 20,000PV

Kết luận: Nhà phân phối A đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 4/2021.

GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

.Trường hợp 3



Trường hợp 3:

**Tháng 5/2021, nhà phân phối A có thành tích như sau:*

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Thành tích nhóm nhỏ bao gồm: 10,000PV của nhà phân phối B

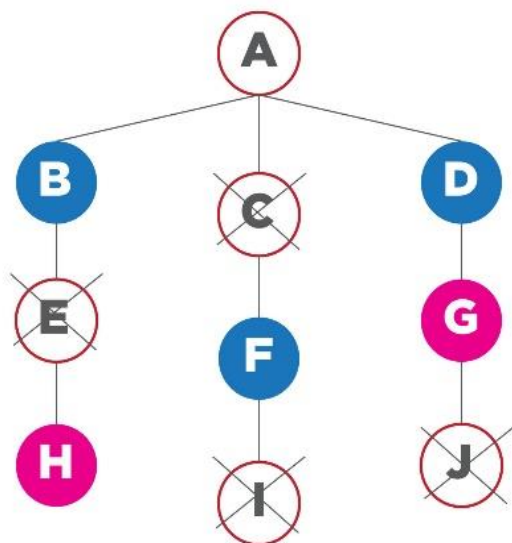
**Do 1,800 PV của nhà phân phối C và 20,000PV của nhà phân phối D sẽ không được tính vào thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối A, vì nhà phân phối C là một Giám Đốc Phù Hợp.*

Kết luận: Nhà phân phối A **không** đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 5/2021.

10. Tầng: Các nhà phân phối là tuyến dưới trực tiếp của một nhà phân phối được gọi là tầng 01 của nhà phân phối đó; các nhà phân phối là tuyến dưới trực tiếp của các nhà phân phối tầng 01 gọi là tầng 02 của nhà phân phối ban đầu; các nhà phân phối là tuyến dưới trực tiếp của các nhà phân phối tầng 02 gọi là tầng 03 của nhà phân phối ban đầu; các đời tiếp theo được xác định theo cách tương tự.

11. Đời: được xét dựa trên tất cả các nhà phân phối tuyến dưới đạt điều kiện giám đốc phù hợp của một nhà phân phối. Khi xác định các đời để tính hoa hồng, các nhà phân phối không đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp sẽ không được tính và sẽ dồn các nhà phân phối phía dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp lên để xác định đời. Các đời còn lại sau khi rút gọn là các đời chỉ bao gồm các nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp và được sắp xếp theo thứ tự tăng dần từ trên xuống trong một tuyến bảo trợ.

Ví dụ minh họa



Đời 1 của A gồm B, F, D

Đời 2 của A gồm H, G

B, F, D, H, G là các tuyến dưới của A, đồng thời đều là các Giám đốc phù hợp; B, F, D là đời 1; H, G là đời 2; C, E, I, J là các nhà phân phối tuyến dưới của A, nhưng không đạt điều kiện là một Giám đốc phù hợp, cho nên không được tính là một đời của A

12. Chênh lệch bán lẻ: Tất cả các Nhà phân phối được mua sản phẩm từ Công ty với giá bán dành cho nhà phân phối và bán lại cho khách hàng để đạt được chênh lệch bán lẻ. Công ty quy định giá bán cho nhà phân phối và giá bán lẻ khuyến nghị tại “Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp” đã được đăng ký / thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Nhà phân phối không được phép bán sản phẩm dưới giá Công ty bán cho nhà phân phối và cao hơn giá bán lẻ khuyến nghị.

$$\boxed{\text{Giá bán lẻ}} - \boxed{\text{Giá bán cho NPP}} = \boxed{\text{Chênh lệch bán lẻ}}$$

13. Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc: là một sự kiện do công ty tổ chức nhằm mục đích tuyên dương, tôn vinh các nhà phân phối đạt thành tích xuất sắc trong một quý kinh doanh (bao gồm hoạt động tuyên dương danh hiệu và thu nhập)

Chương II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

I. CẤP BẬC

1. Các khái niệm

- Cấp bậc là tên gọi của nhà phân phối đạt điều kiện cơ cấu & thành tích hệ thống trong số đời Giám đốc phù hợp tương ứng trong một tháng.
- Cấp bậc là cơ sở để tính toán hoa hồng hàng tháng của nhà phân phối.
- Cấp bậc có thể thay đổi theo từng tháng tùy thuộc vào thành tích tháng đó của nhà phân phối
- Với các cấp bậc Giám Đốc 1 sao đến Giám đốc 5 sao vàng
 - Cấp bậc mỗi tháng được xét duyệt dựa trên điều kiện cơ cấu và thành tích của tháng đó, được quy định chi tiết tại “Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của Nhà phân phối”
 - Trong trường hợp nhà phân phối không đạt bất kì điều kiện cơ cấu và thành tích của tháng đó thì cấp bậc thấp nhất mà họ có thể đạt được trong tháng là Giám đốc

Điều kiện cơ cấu và thành tích:

Đây là điều kiện để xét duyệt cấp bậc hàng tháng của một nhà phân phối.

Điều kiện cơ cấu:

Được xác định tùy thuộc vào số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc và số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc Sao.

Một nhánh được tính là Giám Đốc khi xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp đều là cấp bậc Giám Đốc

Một nhánh được tính là Giám Đốc Sao khi xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp, có một đời Giám Đốc Phù Hợp đạt cấp bậc từ Giám Đốc 1 sao trở lên.

Số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc và Giám Đốc Sao ở mỗi cấp bậc là khác nhau, được thể hiện chi tiết theo bảng bên dưới.

Điều kiện thành tích:

Điều kiện thành tích hệ thống là thành tích cá nhân và thành tích nhóm nhỏ của một đời Giám Đốc Phù Hợp.

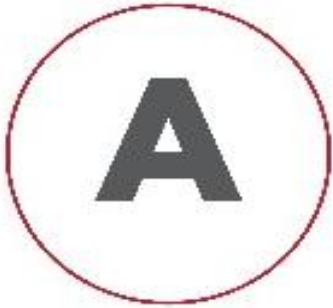
Thành tích hệ thống đạt được trong số đời Giám Đốc Phù Hợp ở mỗi cấp bậc là khác nhau, được thể hiện chi tiết tại “Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối”

Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối

Cấp bậc trong tháng	Điều kiện cơ cấu		Số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện Giám Đốc Phù Hợp
	Số lượng Giám Đốc	Số lượng Giám Đốc Sao			
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	05	05	07 đời	6,000,000 PV	Điều kiện thành tích cá nhân trong tháng: từ 1,800PV trở lên
Giám Đốc 5 sao ★★★★★	04	04	07 đời	4,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★★	03	03	07 đời	3,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao ★★★★★	03	02	06 đời	2,000,000 PV	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★★★	02	02	06 đời	1,375,000 PV	
Giám Đốc 3 sao ★★★★★	02	01	05 đời	750,000 PV	Điều kiện thành tích nhóm nhỏ trong tháng: từ 20,000PV trở lên.
Giám Đốc 2 sao vàng ★★★★★	02	01	05 đời	500,000 PV	
Giám Đốc 2 sao ★★★★★	02	00	04 đời	250,000 PV	
Giám Đốc 1 sao ★★★★★	02	00	03 đời	125,000 PV	
Giám Đốc	02 Trưởng Phòng		02 đời	20,000 PV	

❖ Nguyên tắc thăng cấp

Thăng cấp lên Trưởng Phòng: Có 3 hình thức đạt điều kiện để thăng cấp Trưởng Phòng, cụ thể:



- ❖ Hình thức trực tiếp: Trong cùng một tháng đạt, một nhà phân phối mua và thanh toán trong cùng một đơn hàng hoặc nhiều đơn hàng cộng lại trong tháng đạt thành tích từ 30,000PV trở lên, nhà phân phối đó được thăng cấp lên Trưởng Phòng
- *A là một nhà phân phối, gia nhập vào tháng 3/2021.*
- *Trong tháng 3/2021, A đã mua và thanh toán trong cùng một đơn hàng đạt 30,000 PV trở lên.*

A được thăng cấp Trưởng Phòng trong tháng 3/2021.

❖ Nguyên tắc thăng cấp

Thăng cấp lên Trưởng Phòng: Có 3 hình thức đạt điều kiện để thăng cấp Trưởng Phòng, cụ thể:

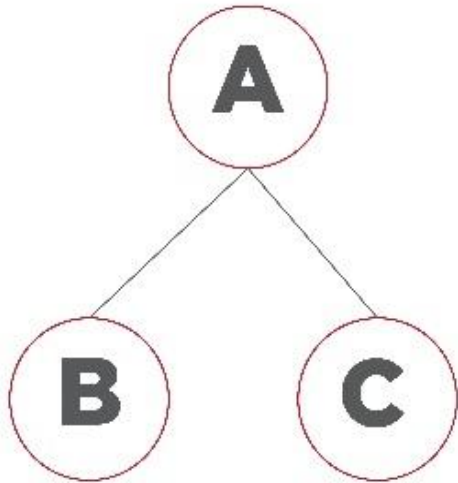
- ❖ **Hình thức tích lũy:** Một nhà phân phối đã mua và thanh toán các đơn hàng trong nhiều tháng, kể từ lúc tham gia đến thời điểm tích lũy được từ 60,000 PV trở lên. Đồng thời, tại tháng xét thăng cấp lên Trưởng Phòng, nhà phân phối phải mua hàng trong tháng đó từ 5,000 PV trở lên.
- *B là một nhà phân phối, gia nhập từ tháng 1/2021.*
- *Tháng 3/2021: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 5,000PV;*
- *Tháng 4/2021: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 3,000PV, tính từ tháng gia nhập tích lũy được 8,000PV*
- *Tháng 5/2021: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 20,000PV, tính từ tháng gia nhập tích lũy được 28,000PV*
- *Tháng 6/2021: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 20,000PV; tính từ tháng gia nhập tích lũy được 48,000PV*
- *Tháng 7/2021: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 10,000PV; tính từ tháng gia nhập tích lũy được 58,000PV*
- *Tháng 8/2021: để có thể thăng cấp lên Trưởng Phòng, B phải mua và thanh toán đơn hàng tối thiểu tương đương với 5,000PV trở lên ở tháng thăng cấp Trưởng Phòng.*



❖ Nguyên tắc thăng cấp lên trưởng phòng:

- ❖ **Hình thức bảo trợ:** Trong cùng một tháng, nhà phân phối có hai tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Trưởng Phòng trở lên, đồng thời tại tháng xét thăng cấp lên Trưởng Phòng, nhà phân phối này có lượng mua hàng trong tháng đó từ 5,000 PV trở lên.

Ví dụ minh họa:



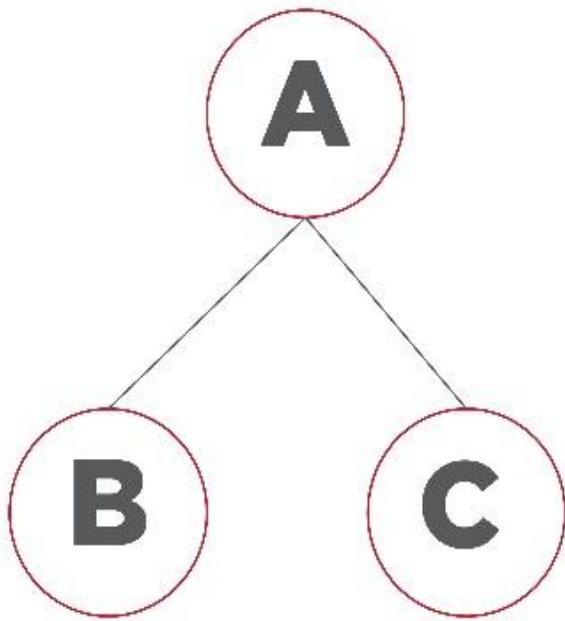
- *A là một nhà phân phối, gia nhập từ tháng 3/2021*
- *Trong tháng 3/2021, nhà phân phối A đã bảo trợ trực tiếp 02 Trưởng Phòng mới (thỏa điều kiện thăng cấp Trưởng Phòng theo hình thức trực tiếp). Đồng thời, nhà phân phối đã mua và thanh toán các đơn hàng tương đương đạt 5,500 PV.*

Kết luận: **A được thăng cấp Trưởng Phòng trong tháng 3/2021.**

❖ Nguyên tắc thăng cấp

b. Với cấp bậc Giám Đốc

Trong cùng một tháng, nhà phân phối cấp bậc Trưởng Phòng, có thành tích cá nhân từ 1,800 PV trở lên và thành tích nhóm nhỏ từ 20,000 PV trở lên, có đủ hai tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Trưởng Phòng tại thời điểm xét duyệt, thì sẽ được thăng cấp lên cấp bậc Giám Đốc.



** Tháng 3/2021, nhà phân phối A đạt danh hiệu là Trưởng Phòng; có tuyến dưới là nhà phân phối B cũng đạt danh hiệu Trưởng Phòng.*

** Tháng 4/2021, nhà phân phối A có các hoạt động sau:*

- *Thành tích cá nhân: 1,800 PV*
- *Bảo trợ nhà phân phối C với thành tích cá nhân của C là 30,000PV.*

Kết luận: Nhà phân phối A đạt điều kiện thăng cấp lên Giám Đốc trong tháng 4/2021.

❖ Nguyên tắc thăng cấp

c. **Từ Giám Đốc 1 sao – 5 Sao Vàng:** Trong cùng một tháng, một nhà phân phối khi đạt điều kiện thành tích cá nhân từ 1800 PV trở lên, thành tích nhóm nhỏ từ 20000 PV trở lên, đạt điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích hệ thống trong số đời Giám đốc phù hợp tương ứng của một cấp bậc nào đó thì sẽ được xét duyệt và tính toán hoa hồng dựa trên cấp bậc đó.

Điều kiện cơ cấu và thành tích: Đây là điều kiện để xét duyệt cấp bậc hàng tháng của một nhà phân phối.

Cấp bậc trong tháng	Điều kiện cơ cấu (xét tuyển ngang)		Số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc phù hợp	
	Số lượng Giám Đốc	Số lượng Giám Đốc Sao			
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	05	05	07 đời	6,000,000 PV	Điều kiện thành tích cá nhân trong tháng: 1,800 PV
Giám Đốc 5 sao ★★★★★	04	04	07 đời	4,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★★	03	03	07 đời	3,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao ★★★★★	03	02	06 đời	2,000,000 PV	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★★★	02	02	06 đời	1,375,000 PV	Điều kiện thành tích nhóm nhỏ trong tháng: 20,00 PV
Giám Đốc 3 sao ★★★★★	02	01	05 đời	750,000 PV	
Giám Đốc 2 sao vàng ★★★★★	02	01	05 đời	500,000 PV	
Giám Đốc 2 sao ★★★★★	02	00	04 đời	250,000 PV	
Giám Đốc 1 sao ★★★★★	02	00	03 đời	125,000 PV	
Giám Đốc Phù Hợp	02 Trưởng Phòng		02 đời	20,000 PV	

Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối

Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 05 nhánh là Giám Đốc và 05 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 6,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 04 nhánh là Giám Đốc và 04 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 4,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 4 Sao Vàng trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:

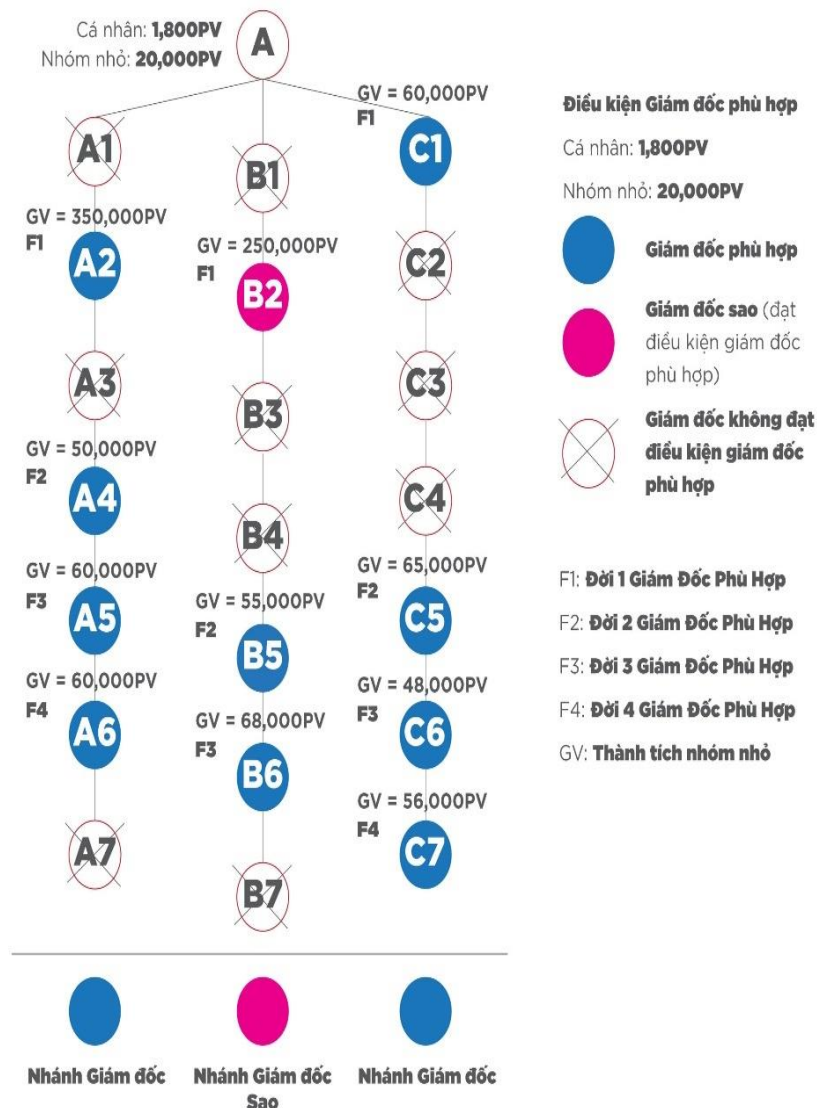
- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 03 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 3,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 4 Sao trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 02 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 2,000,000 PV trở lên trong 06 đời Giám Đốc Phù Hợp.

Điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích hệ thống của các cấp bậc còn lại sẽ được diễn giải tương tự như 04 trường hợp trên, ứng với từng con số cụ thể trong bảng trên.

Ví dụ minh họa:



Giả sử trong tháng 3/2021, Nhà phân phối A có sơ đồ hệ thống như hình bên với:

- Thành tích cá nhân đạt 1,800PV; thành tích nhóm nhỏ đạt 20,000PV.
- Điều kiện cơ cấu: có 02 nhánh là Giám Đốc và 01 nhánh là Giám Đốc Sao. Đạt điều kiện cơ cấu của cấp bậc Giám Đốc 3 Sao. (1)
- Điều kiện thành tích hệ thống: thành tích của các Giám Đốc Phù Hợp trong 05 đời Giám Đốc Phù Hợp = 350,000 PV (GV của A2) + 50,000PV (GV của A4) + 60,000PV (GV của A5) + 60,000PV (GV của A6) + 250,000PV (GV của B2) + 55,000PV (GV của B5) + 68,000PV (GV của B6) + 60,000PV (GV của C1) + 65,000PV (GV của C5) + 48,000PV (GV của C6) + 56,000PV (GV của C7) = 1,122,000PV (lớn hơn 750,000PV, điều kiện thành tích hệ thống Giám Đốc 3 sao)(2)

Kết luận từ (1) và (2) cho thấy nhà phân phối A đạt điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích của cấp bậc Giám Đốc 3 Sao trong tháng 3/2021

II. Danh hiệu

Danh hiệu là cấp bậc của một nhà phân phối được duy trì trong 03 tháng liên tiếp đối với Giám Đốc Sao (từ Giám Đốc 1 Sao đến Giám Đốc 5 Sao Vàng) và 01 tháng đối Trưởng Phòng và Giám Đốc. Danh hiệu sẽ không thay đổi cho đến khi Nhà Phân Phối đạt được danh hiệu cao hơn.

New Image bao gồm các danh hiệu được sắp xếp theo thứ tự từ thấp đến cao như sau: Nhà phân phối (danh hiệu chung cho nhà phân phối, Nhà phân phối cấp 1, Nhà phân phối cấp 2), Trưởng Phòng, Giám Đốc, Giám Đốc 1 Sao, Giám Đốc 2 Sao, Giám Đốc 2 Sao Vàng, Giám Đốc 3 Sao, Giám Đốc 3 Sao Vàng, Giám Đốc 4 Sao, Giám Đốc 4 Sao Vàng, Giám Đốc 5 Sao, Giám Đốc 5 Sao Vàng.

Ví dụ: Danh hiệu và cơ sở điều kiện tính toán hoa hồng tại tháng 3/2021

	1/2018	2/2018	3/2018	Danh hiệu đạt tại tháng 3/2018	Cơ sở tính toán hoa hồng tại tháng 3/2018
Nhà phân phối A	Giám Đốc	Giám Đốc 1 sao	Giám Đốc 1 sao	Giám Đốc	Theo điều kiện Giám đốc 1 sao
Nhà phân phối B	Giám Đốc 1 sao	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 1 sao	Theo điều kiện Giám đốc 2 sao
Nhà phân phối C	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 3 sao	Giám Đốc 2 sao	Theo điều kiện Giám đốc 3 sao

CHƯƠNG III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

CÁC LOẠI HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

1. Hoa hồng phân phối trực tiếp 25%
 2. Hoa hồng bán hàng xuất sắc 10%
 3. Hoa hồng phát triển hệ thống 31%
 4. Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời 4%
 5. Tiền thưởng cho Giám Đốc 5 Sao Vàng 0.5%
- ❖ Tất cả hoa hồng và tiền thưởng được tính trên PV.

1. HOA HỒNG PHÂN PHỐI TRỰC TIẾP 25%

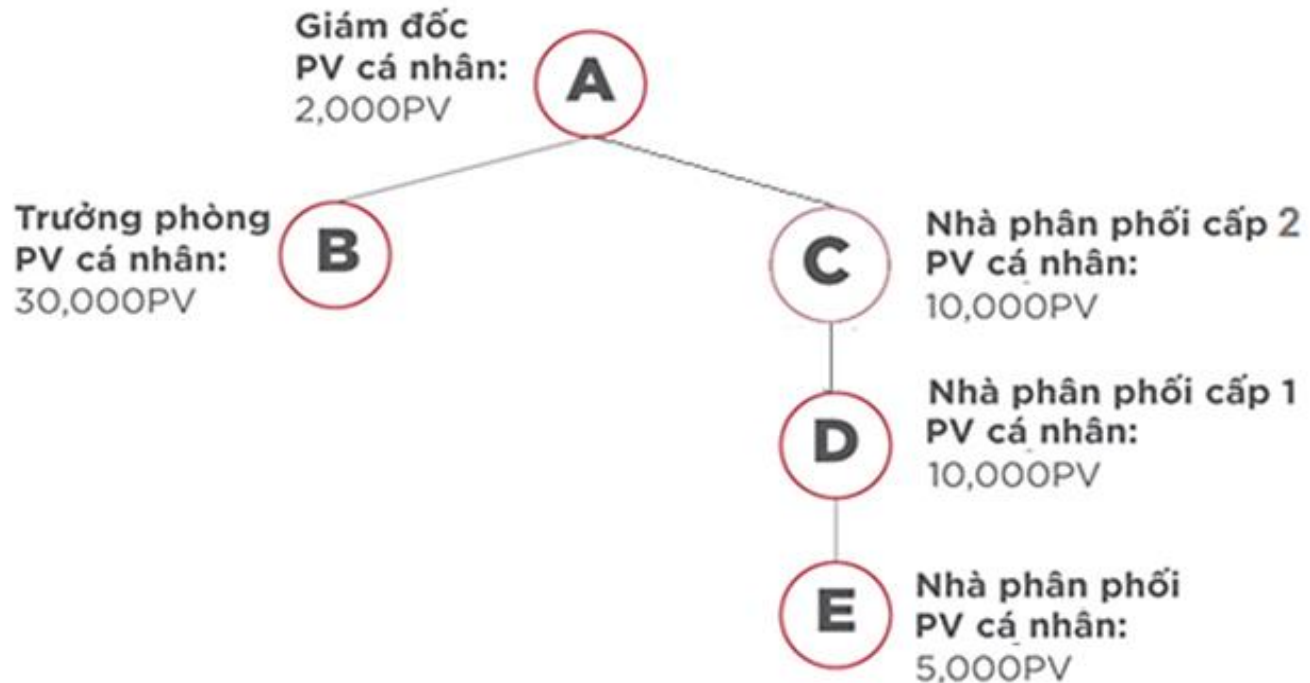
Nhà phân phối được hưởng “Hoa hồng phân phối trực tiếp” trên thành tích cá nhân họ đạt được và hoa hồng chênh lệch từ thành tích nhóm của tuyến dưới trực tiếp theo tỉ lệ dưới đây:

Điều kiện thành tích tích lũy			Từ 0 - 5,000PV	Từ 5,001PV đến 30,000PV	Từ 30,001PV trở lên	Trưởng Phòng	Giám Đốc
Cấp bậc			Nhà phân phối	Nhà phân phối cấp 1	Nhà phân phối cấp 2		
	Cấp bậc	Hoa hồng phân phối trực tiếp	0%	10%	15%	20%	25%
Hoa hồng chênh lệch	Nhà phân phối	0%		10%	15%	20%	25%
	Nhà phân phối cấp 1	10%			5%	10%	15%
	Nhà phân phối cấp 2	15%				5%	10%
	Trưởng Phòng	20%					5%
	Giám Đốc	25%					

1. HOA HỒNG PHÂN PHỐI TRỰC TIẾP 25%

VÍ DỤ:

Ví dụ minh họa



Trong tháng 3/2021, nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc có thành tích cá nhân là 2,000PV. Nhà phân phối A có 02 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối B đạt cấp bậc Trưởng Phòng với thành tích cá nhân là 30,000PV trong tháng 3/2021 và nhà phân phối C đạt cấp bậc Nhà phân phối cấp 2 với thành tích cá nhân là 10,000PV. Nhà phân phối C có 01 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối D đạt cấp bậc **Nhà phân phối cấp 1** với thành tích cá nhân là 10,000PV. Nhà phân phối D có 01 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối E có thành tích cá nhân là 5,000PV.

*** Đối với Nhà phân phối A:**

➔ **Hoa hồng phân phối trực tiếp** của nhà phân phối A được nhận là: **$25\% \times 2,000PV = 500PV$** ;

➔ **Hoa hồng chênh lệch** với các nhà phân phối cấp bậc thấp hơn của nhà phân phối A được nhận như sau:

- Do B là cấp bậc Trưởng Phòng, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của B là 5%
 $= 5\% \times 30,000PV$ (Thành tích cá nhân của B) = 1,500PV
- Do C là cấp bậc nhà phân phối cấp 2, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của C là 10%
 $= 10\% \times 10,000PV$ (Thành tích cá nhân của C) = 1,000PV
- Do D là cấp bậc nhà phân phối cấp 1, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của D là 15% nhưng do C đã hưởng 5% từ D nên A chỉ được hưởng từ D là 10%.
 $= 10\% \times 10,000PV$ (Thành tích cá nhân của D) = 1,000PV
- Do E là cấp bậc nhà phân phối, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của E là 25%, nhưng do C đã hưởng 5% từ E và D đã hưởng 10% từ E nên A chỉ được hưởng 10% từ E:
 $= 10\% \times 5,000PV$ (Thành tích cá nhân của E) = 500PV

Tổng PV Hoa hồng chênh lệch nhà phân phối A được nhận sẽ là:

$$1,500PV + 1,000PV + 1,000PV + 500PV = 4,000PV$$

*** Đối với Nhà phân phối C:**

➔ **Hoa hồng phân phối trực tiếp** của nhà phân phối C được nhận là: $15\% \times 10,000\text{PV} = 1,500\text{PV}$

➔ **Hoa hồng chênh lệch** với các nhà phân phối cấp bậc thấp hơn của nhà phân phối C được nhận như sau:

- Do D là cấp bậc nhà phân phối cấp 1, C là cấp bậc Nhà phân phối cấp 2 nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì C được hưởng trên thành tích cá nhân của D là 5%
 $= 5\% \times 10,000\text{PV}$ (Thành tích cá nhân của 5D) = 500PV

- Do E là cấp bậc nhà phân phối, C là cấp bậc nhà phân phối cấp 2 nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì C được hưởng trên thành tích cá nhân của E là 15% nhưng D đã hưởng 10% từ E nên C chỉ được hưởng 5% từ E
 $= 5\% \times 5,000\text{PV}$ (Thành tích cá nhân của E) = 250PV

Tổng PV Hoa hồng chênh lệch nhà phân phối C được nhận sẽ là: $500\text{PV} + 250\text{PV} = 750\text{PV}$

*** Đối với Nhà phân phối D:**

➔ **Hoa hồng phân phối trực tiếp** của nhà phân phối D được nhận là: $10\% \times 10,000\text{PV} = 1,000\text{PV}$

➔ **Hoa hồng chênh lệch** với các nhà phân phối cấp bậc thấp hơn của nhà phân phối D được nhận như sau:

- Do E là cấp bậc nhà phân phối, D là cấp bậc nhà phân phối cấp 1 nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì D được hưởng trên thành tích cá nhân của E là 10%
 $= 10\% \times 5,000\text{PV}$ (Thành tích cá nhân của E) = 500PV

Tổng PV Hoa hồng chênh lệch nhà phân phối D được nhận sẽ là: 500PV

2. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC 10%

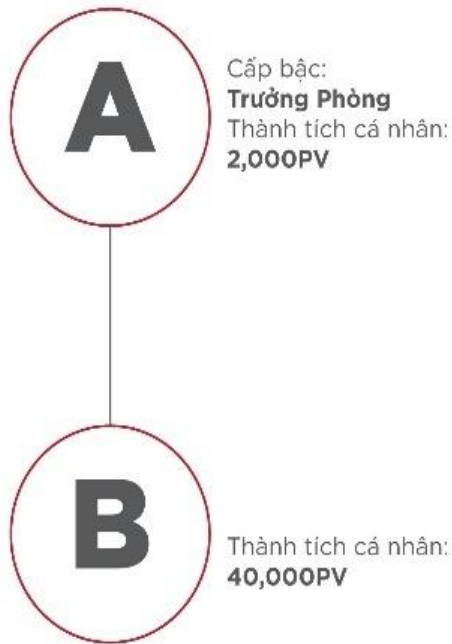
a. **Điều kiện nhận hoa hồng:** Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên và thuộc một trong hai trường hợp sau đây:

- **Trường hợp 1:** nhà phân phối cấp bậc từ Trưởng Phòng trở lên: Trong tháng đạt thành tích cá nhân từ 30,000 PV trở lên thì được hưởng 10% Hoa Hồng Bán Hàng Xuất Sắc của thành tích cá nhân đạt được.

***Ví dụ:** NPP A hiện đang là cấp bậc Trưởng Phòng. Trong tháng 7/2021 đạt thành tích cá nhân là 40,000 PV. Vậy NPP A được hưởng Hoa Hồng Bán Hàng Xuất Sắc: $40,000 \text{ PV} \times 10\% = 400 \text{ PV}$.*

- **Trường hợp 2:** nhà phân phối bảo trợ một nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp và nhà phân phối này lần đầu tiên đạt thành tích từ 30,000 PV trở lên trong cùng một tháng thì người bảo trợ của nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp được hưởng hoa hồng bán hàng xuất sắc 10% của 30,000 PV. NPP tuyến dưới trực tiếp được 10% Hoa hồng bán hàng xuất sắc của thành tích cá nhân trong tháng sau khi trừ đi 30,000 PV.

2. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC 10%



- Nhà phân phối A bảo trợ nhà phân phối B (B là nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp của A) vào tháng 1/2021
 - Trong tháng 1/2021, nhà phân phối A có thành tích cá nhân là 2,000 PV; cấp bậc Trưởng Phòng.
 - Trong tháng 1/2021, nhà phân phối B có thành tích cá nhân là 40,000 PV;
- ➔ Trong tháng 1/2021, nhà phân phối A được nhận 10% Hoa hồng bán hàng xuất sắc từ thành tích 30,000 PV của B; Nhà phân phối B sẽ được nhận 10% hoa hồng bán hàng xuất sắc từ thành tích cá nhân của mình sau khi trừ đi 30,000PV, tức là 10% của 10,000PV.

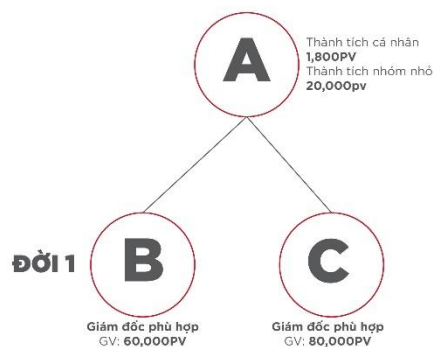
3. HOA HỒNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG 31%

- a. Điều kiện nhận hoa hồng trong tháng: Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng là từ cấp bậc Giám đốc đến Giám Đốc 5 Sao Vàng.
- b. Cách tính hoa hồng

	Nhóm nhỏ	Đời 1	Đời 2	Đời 3	Đời 4	Đời 5	Đời 6	Đời 7
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	1%
Giám Đốc 5 sao ★★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	1%
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	0.5%
Giám Đốc 4 sao ★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	0.5%	
Giám Đốc 3 sao ★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%		
Giám Đốc 2 sao vàng ★★	4%	7%	6%	5%	4%	1%		
Giám Đốc 2 sao ★★	4%	7%	6%	5%	4%			
Giám Đốc 1 sao ★	4%	7%	6%	5%				
Giám Đốc Phù Hợp	4%	7%	6%					

Diễn giải về Đòi: Đòi được xét dựa trên tất cả các nhà phân phối tuyến dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp của một nhà phân phối. Khi xác định các đòi để tính hoa hồng, các nhà phân phối không đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp sẽ không được tính và sẽ dồn các nhà phân phối phía dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp lên để xác định đòi. Các đòi còn lại sau khi rút gọn là các đòi chỉ bao gồm các nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp và được sắp xếp theo thứ tự tăng dần.

VÍ DỤ:



Trong tháng 1/2021, nhà phân phối A có:

1. Thành tích cá nhân: 1,800 PV; thành tích nhóm nhỏ: 20,000 PV
2. Đạt điều kiện cơ cấu: 02 nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc là B và C trong tháng (xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp), là đời 01 Giám Đốc Phù Hợp của A → nhà phân phối đạt điều kiện cơ cấu của cấp bậc Giám đốc 1 sao
3. Điều kiện thành tích hệ thống: Xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp, thành tích hệ thống của nhà phân phối A bao gồm: thành tích nhóm nhỏ của B + thành tích nhóm nhỏ của C = 60,000PV + 80,000PV = 140,000PV (lớn hơn 125,000PV, điều kiện thành tích hệ thống Giám Đốc 1 sao)
4. Từ 1, 2 và 3 kết luận: Tại tháng 1/2021, nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc 1 sao, được nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống theo tỉ lệ % của cấp bậc Giám Đốc 1 Sao như sau:
Thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối đó: $4\% \times (1,800PV + 20,000PV) = 872PV$;
Thành tích nhóm nhỏ của Đời 1 Giám Đốc Phù Hợp: $7\% \times (60,000PV + 80,000PV) = 9,800PV$;
Vậy tổng PV để Hoa hồng phát triển hệ thống của nhà phân phối A là:
 $872PV + 9,800PV = 10,672PV$

4. TIỀN HƯỞNG CHÊNH LỆCH KHÔNG GIỚI HẠN SỐ ĐỜI 4%

a. Điều kiện nhận tiền thưởng:

- Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng: Giám đốc 2 sao trở lên.
- Khoản tiền thưởng này không được nhận khi cấp bậc của nhà phân phối này thấp hơn hoặc bằng cấp bậc của nhà phân phối tuyến dưới của họ.

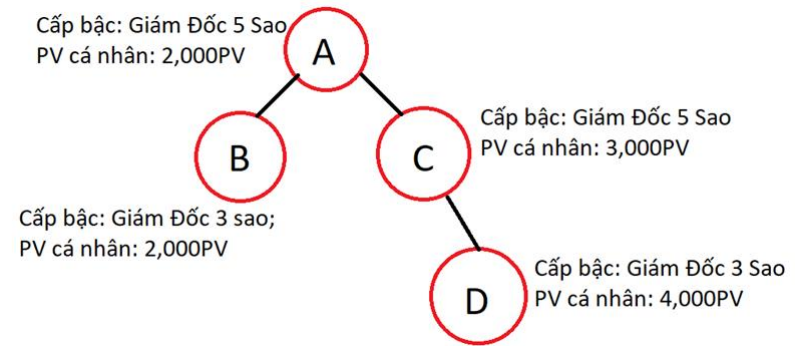
b. Cách tính tiền thưởng:

- Tỷ lệ % tiền thưởng của từng cấp bậc là khác nhau theo bảng sau:

	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao VÀNG	Giám Đốc 3 sao	Giám Đốc 3 sao VÀNG	Giám Đốc 4 sao	Giám Đốc 4 sao VÀNG	Giám Đốc 5 sao	Giám Đốc 5 sao VÀNG
Điều kiện	1. Thành tích cá nhân: đạt từ 1,800 trở lên 2. Thành tích nhóm nhỏ (GV): đạt từ 20,000 trở lên							
Tỷ lệ % tiền thưởng	1% trong 04 Đời Giám Đốc Phù Hợp và trên thành tích nhóm nhỏ	1.0% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	1.5% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	2.0% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	2.5% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	3.0% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	3.5% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ	4.0% không giới hạn số đời và trên thành tích nhóm nhỏ

c. Phương thức nhận thưởng: Tính toán theo từng tháng, được phát thưởng định kì trong các kì Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc

Ví dụ :



- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối A được tính như sau: 2000PV tính thưởng từ A (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 5 Sao theo bảng tính trên), $2000PV \times (3,5\% - 1,5\%)$ từ B (Hiệu số tỉ lệ % chênh lệch giữa cấp bậc Giám Đốc 5 Sao và Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), A không nhận được từ C vì A và C đồng cấp (đều là Giám Đốc 5 Sao), cụ thể là : $2,000PV \times 3,5\% + 2,000PV \times (3,5\% - 1,5\%) = 70PV + 40PV = 110PV$
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối B được tính như sau: 2000PV tính thưởng từ B (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : $2,000PV \times 1,5\% = 30PV$
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối C được tính như sau: 3000PV tính thưởng từ C (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 5 Sao theo bảng tính trên), $4000PV \times (3,5\% - 1,5\%)$ từ D (Hiệu số tỉ lệ % chênh lệch giữa cấp bậc Giám Đốc 5 Sao và Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : $3,000PV \times 3,5\% + 4,000PV \times (3,5 - 1,5) = 105PV + 80PV = 185PV$
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối D được tính như sau: 4000PV tính thưởng từ D (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : $4,000PV \times 1,5\% = 60PV$

5. TIỀN THƯỞNG CHO GIÁM ĐỐC 5 SAO VÀNG 0.5%

a. Điều kiện nhận thưởng:

Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng : Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng.

b. Phương thức trả thưởng: Tính toán theo từng tháng, được phát thưởng trong Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc.

c. Công thức tính thưởng:

Thành tích của các Đới Giám Đốc Phù Hợp
của nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5
sao vàng trong tháng

Tổng PV toàn quốc trong tháng X 0.5%X

Tổng thành tích của toàn bộ nhà phân phối
đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng của quốc gia
đó trong tháng

5. TIỀN THƯỞNG CHO CẤP BẬC GIÁM ĐỐC 5 SAO VÀNG 0.5%



Từ sơ đồ tuyển minh họa trên đây, chúng ta có các thông tin như sau :

Trong tháng 5/2021, giả sử trên cả nước, công ty có 4 nhánh như sau :

- Npp B đạt cấp bậc Giám Đốc 4 sao trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 2,200,000PV ;
- Npp C đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 6,800,000PV ;
- Npp D đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 6,500,000PV ;
- Npp E đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 7,000,000PV ;

1. Tổng PV toàn quốc trong tháng = 2,200,000PV + 6,800,000PV + 6,500,000PV + 7,000,000PV = 22,500,000 PV ; 0.5% tổng PV toàn quốc trong tháng = 112,500PV
2. Tổng thành tích của toàn bộ npp đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng của quốc gia đó trong tháng = 6,800,000PV (Npp C) + 6,500,000PV (Npp D) + 7,000,000PV (Npp E) = 20,300,000PV.

$$\text{Tiền Thưởng Cho C} = 112,540 \times (6,800,000 / 20,300,000) = 37,698 \text{ PV}$$

$$\text{Tiền Thưởng Cho D} = 112,540 \times (6,500,000 / 20,300,000) = 36,035 \text{ PV}$$

$$\text{Tiền Thưởng Cho E} = 112,540 \times (7,000,000 / 20,300,000) = 38,807 \text{ PV}$$

Công ty có trách nhiệm trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho người tham gia bán hàng đa cấp theo kế hoạch trả thưởng đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

Công ty cam kết tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của công ty với doanh thu bán hàng đa cấp là doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp, không bao gồm thuế giá trị gia tăng. Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không bao gồm khoản chênh lệch giữa mức giá bán lẻ mà doanh nghiệp thông báo và mức giá mà doanh nghiệp bán cho người tham gia bán hàng đa cấp.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN



CHÂN THÀNH CẢM ƠN

NEW IMAGE™