

CÔNG TY TNHH TM LÔ HỘI

**CHƯƠNG TRÌNH
ĐÀO TẠO CƠ BẢN
2019**

Mục lục:

PHẦN I (trang 03)

KIẾN THỨC PHÁP LUẬT BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN II (trang 09)

CÁC CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC TRONG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

PHẦN III (trang 11)

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

PHẦN IV (trang 22)

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

PHẦN I

KIỆN THỨC PHÁP LUẬT

BÁN HÀNG ĐA CẤP

1. Nghị định 40/2018/NĐ-CP ban hành ngày 12/03/2018 & Thông tư 10/2018/TT-BCT ban hành ngày 24/05/2018 về Quản lý hoạt động bán hàng đa cấp

Điều 4. Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp

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.

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.

Điều 5. Những hành vi bị cấm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

2. Cấm người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện những hành vi sau đây:

- 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.

3. Cấm tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp, tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

4. Cấm cá nhân tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Điều 28. Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp

1. Người tham gia bán hàng đa cấp là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật.

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

- 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.

Điều 29. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

1. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản với người tham gia bán hàng đa cấp.
2. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp phải bao gồm các nội dung cơ bản sau:
 - a) Tên doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật, thông tin liên hệ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp;
 - b) Họ tên, ngày tháng năm sinh, địa chỉ thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài), nơi cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú), số điện thoại, số tài khoản ngân hàng, số chứng minh nhân dân hoặc số căn cước công dân hoặc số hộ chiếu của người tham gia bán hàng đa cấp; số giấy phép lao động trong trường hợp người tham gia bán hàng đa cấp là người nước ngoài;
 - c) Họ tên, mã số của người giới thiệu (người bảo trợ);
 - d) Thông tin về hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp;
 - đ) Thông tin về kế hoạch trả thưởng, quy tắc hoạt động;
 - e) Quyền và nghĩa vụ của các bên, đảm bảo tuân thủ các quy định của Nghị định này và pháp luật có liên quan;
 - g) Quy định thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng đối với tiền hoa hồng và tiền thưởng;
 - h) Quy định về việc mua lại hàng hóa;
 - i) Các trường hợp chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và nghĩa vụ phát sinh kèm theo;
 - k) Cơ chế giải quyết tranh chấp hợp đồng.
3. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp phải đáp ứng các điều kiện về hình thức sau:
 - a) Ngôn ngữ sử dụng bằng tiếng Việt, cỡ chữ ít nhất là 12;
 - b) Nền giấy và màu mực thể hiện nội dung hợp đồng phải tương phản nhau.

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

1. Người tham gia bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc.
2. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp khi người tham gia bán hàng đa cấp vi phạm các quy định tại Điều 41 Nghị định này.
3. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp khi người tham gia bán hàng đa cấp vi phạm quy định tại khoản 2 Điều 5 Nghị định này.
4. Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày hợp đồng chấm dứt, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thanh toán cho người tham gia bán hàng đa cấp tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của doanh nghiệp.

Điều 31. 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) Pháp luật về bán hàng đa cấp;
 - b) Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;
 - c) Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng;
 - d) Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo.
3. Thời lượng đào tạo tối thiểu là 08 giờ.

Điều 41. Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp

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.

2. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
3. Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp.
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.

2. Điều 92 Nghị định số 185/2013/NĐ-CP được sửa đổi như sau:

“Điều 92. Hành vi vi phạm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

1. Phạt tiền từ 3.000.000 đồng đến 5.000.000 đồng đối với người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện một trong các hành vi vi phạm sau đây:
 - a) 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;
 - b) Không xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
2. Phạt tiền từ 5.000.000 đồng đến 10.000.000 đồng đối với người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện một trong các hành vi vi phạm sau đây:
 - a) Không tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp;
 - b) Tham gia bán hàng đa cấp khi không đủ điều kiện tham gia bán hàng đa cấp theo quy định.
3. Phạt tiền từ 10.000.000 đồng đến 15.000.000 đồng đối với người tham gia bán hàng đa cấp 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. Phạt tiền từ 15.000.000 đồng đến 20.000.000 đồng đối với người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện một trong các hành vi vi phạm sau đây:
 - 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) Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về kế hoạch trả thưởng, quy tắc hoạt động, 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.
5. Phạt tiền từ 20.000.000 đồng đến 25.000.000 đồng đối với cá nhân tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.
6. Phạt tiền từ 30.000.000 đồng đến 40.000.000 đồng đối với cá nhân tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.
7. Phạt tiền từ 40.000.000 đồng đến 50.000.000 đồng đối với cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp thu lợi bất chính đến dưới 200.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại cho người khác đến dưới 500.000.000 đồng.

8. Phạt tiền từ 25.000.000 đồng đến 30.000.000 đồng đối với thương nhân có một trong các hành vi vi phạm sau đây:

- a) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng thủ tục đề nghị sửa đổi, bổ sung giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật;
- b) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng thủ tục thông báo trong trường hợp có thay đổi thông tin tại danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật;
- c) Không thực hiện thủ tục đề nghị cấp lại giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp trong trường hợp pháp luật quy định;
- d) Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với cá nhân không đủ điều kiện tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật;
- đ) Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp không bao gồm đầy đủ các nội dung cơ bản theo quy định của pháp luật;
- e) Không chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp khi người tham gia bán hàng đa cấp bị xử phạt về hành vi bị cấm trong hoạt động bán hàng đa cấp;
- g) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc lập danh sách đào tạo viên, lưu giữ hồ sơ kèm theo, công bố danh sách đào tạo viên trên trang thông tin điện tử và thông báo tới Bộ Công Thương;
- h) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc cập nhật danh sách đào tạo viên trên trang thông tin điện tử của doanh nghiệp và thông báo tới Bộ Công Thương khi có thay đổi trong danh sách đào tạo viên;
- i) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc 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 liên quan tới hoạt động và hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của doanh nghiệp;
- k) Không xây dựng, công bố giá bán của các hàng hóa được kinh doanh theo phương thức đa cấp hoặc không tuân thủ giá bán đã công bố;
- l) Không 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;
- m) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc đăng ký sửa đổi, bổ sung nội dung hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương với Sở Công Thương trong các trường hợp pháp luật quy định;
- n) Đã thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo với Sở Công Thương nhưng không thực hiện mà không thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương theo quy định;
- o) Không thực hiện thủ tục điều chỉnh văn bản xác nhận ký quỹ với ngân hàng khi có thay đổi thông tin trên văn bản xác nhận ký quỹ;
- p) Không thực hiện đúng quy định về thời hạn thực hiện thủ tục gia hạn giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;
- q) Không thông báo kịp thời cho cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp trong trường hợp hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp có trục trặc.

9. Phạt tiền từ 30.000.000 đồng đến 40.000.000 đồng đối với thương nhân có một trong các hành vi vi phạm sau đây:

- a) Tổ chức hoạt động bán hàng đa cấp tại tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương khi chưa 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) Không duy trì người đại diện tại địa phương theo quy định trong trường hợp không có trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện tại địa phương;
- c) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc 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;
- d) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng quy định về việc thông báo với Sở Công Thương khi tổ chức 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 tại địa phương nơi doanh nghiệp đã được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;
- đ) Không phối hợp với các cơ quan chức năng trong quá trình cơ quan chức năng thực hiện trách nhiệm theo dõi, kiểm tra, giám sát hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp của doanh nghiệp;

- e) Trả cho người tham gia bán hàng đa cấp 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, trong một năm vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp;
- g) Không 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;
- h) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ báo cáo trong hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật;
- i) Không ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản với người tham gia bán hàng đa cấp hoặc hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp không đáp ứng các điều kiện về hình thức khác theo quy định của pháp luật;
- k) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ thanh toán cho người tham gia bán hàng đa cấp tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của doanh nghiệp sau khi chấm dứt hợp đồng;
- l) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng việc đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật hoặc thu phí đào tạo cơ bản đối với người tham gia bán hàng đa cấp;
- m) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng việc cấp thẻ thành viên cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật hoặc thu phí cấp thẻ thành viên;
- n) Chỉ định đào tạo viên không đáp ứng điều kiện để thực hiện đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp mình;
- o) Không thực hiện đúng quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng đã đăng ký;
- p) Không xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp hoặc khách hàng mua hàng trực tiếp từ doanh nghiệp;
- q) Không vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định;
- r) Không vận hành hoặc không 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;
- s) Không 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;
- t) Không 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;
- u) Tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;
- u) Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng trách nhiệm về giao, nhận và gửi hàng hóa theo quy định của pháp luật.

10. Phạt tiền từ 40.000.000 đồng đến 50.000.000 đồng đối với thương nhân có một trong các hành vi vi phạm sau đây:

- a) 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;
- b) 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;
- c) Tổ chức các hoạt động trung gian thương mại theo quy định của pháp luật thương mại nhằm phục vụ cho việc duy trì, mở rộng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp;
- d) Tiếp nhận hoặc chấp nhận đơn hoặc bất kỳ hình thức văn bản nào khác của người tham gia bán hàng đa cấp, trong đó, người tham gia bán hàng đa cấp tuyên bố từ bỏ một phần hoặc toàn bộ các quyền của mình theo quy định của pháp luật hoặc cho phép doanh nghiệp không phải thực hiện nghĩa vụ đối với người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật;
- đ) 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;
- e) 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;
- g) Kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp thu lợi bất chính đến dưới 200.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại cho người khác đến dưới 500.000.000 đồng;

h) Kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với đối tượng không được phép kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định.

11. Phạt tiền gấp hai lần mức tiền phạt quy định tại khoản 10 Điều này đối với thương nhân có một trong các hành vi quy định tại khoản 10 Điều này trong trường hợp hành vi vi phạm được thực hiện trên phạm vi từ hai tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trở lên.

12. Biện pháp khắc phục hậu quả

a) Buộc nộp lại số lợi bất hợp pháp có được do vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm quy định tại điểm a khoản 4, điểm k, l và m khoản 9, điểm e, g và h khoản 10 Điều này;

b) Buộc cải chính thông tin sai sự thật hoặc gây nhầm lẫn đối với hành vi vi phạm quy định tại điểm b khoản 4 Điều này.

13. Người có thẩm quyền xử phạt khi xử phạt đối với các hành vi quy định tại khoản 9 Điều này có trách nhiệm thông báo cho cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp để xem xét áp dụng biện pháp thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật.”

PHẦN II

CÁC CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC TRONG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

1. Quy tắc ứng xử đối với người tiêu dùng

- Doanh nghiệp và người tham gia không được phép có hành vi gian lận, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn.
- Doanh nghiệp và người tham gia phải giới thiệu rõ ràng, trung thực về bản thân, doanh nghiệp, bản chất sản phẩm.
- Phải cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác về giá cả; điều khoản thanh toán; chính sách về hàng hóa.
- Liên quan tới công dụng, hiệu quả sử dụng sản phẩm, người tham gia chỉ đưa ra những tuyên bố mà doanh nghiệp cho phép.
- Phải giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng về sản phẩm và điều kiện giao dịch một cách chính xác, dễ hiểu; chỉ đưa ra các cam kết đã được doanh nghiệp cho phép.
- Hình ảnh minh họa phải trung thực về sản phẩm, tài liệu phải có thông tin về công ty/ người tham gia.
- Không được đưa ra những so sánh có thể gây nhầm lẫn với sản phẩm khác, công ty khác.
- Đảm bảo sự riêng tư trong quá trình tư vấn và sử dụng hình ảnh của khách trong hoạt động kinh doanh.
- Việc mua hàng phải bắt đầu từ nhu cầu tiêu dùng thực tế tránh mục tiêu khuyến khích đầu tư và/hoặc nhầm lẫn về mục đích mua sản phẩm.
- Doanh nghiệp và người tham gia phải bày tỏ lòng biết ơn khách hàng bằng thái độ và hành động thường xuyên, trang trọng, lịch sự theo nét văn hóa riêng.

2. Quy tắc ứng xử giữa doanh nghiệp và người tham gia

- Doanh nghiệp phải yêu cầu người tham gia của mình tuân thủ các chuẩn mực của Tiêu Chuẩn Đạo Đức Nghề nghiệp.
- Tuân thủ hợp đồng, quy tắc hoạt động, pháp luật có liên quan và hoặc các văn bản pháp luật khác không giới hạn
- Doanh nghiệp phải cung cấp một cách đầy đủ và chính xác cho người tham gia hiểu về công ty, chính sách, sản phẩm và các khoản thu nhập có thể nhận.
- Thực hiện việc ký hợp đồng và thông báo cho người tham gia các trách nhiệm, hậu quả pháp lý, bao gồm cả các nghĩa vụ về giấy phép, đăng ký và về thuế với cơ quan có thẩm quyền. Người tham gia bán hàng đa cấp có trách nhiệm cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bán hàng kinh doanh theo phương thức đa cấp, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.
- Tất cả các khoản chi phí để trở thành người tham gia phải liên quan trực tiếp đến giá trị tài liệu được sử dụng để bán hàng hóa, tuân thủ quy định của pháp luật Việt Nam trong từng thời kỳ và công khai, minh bạch.
- Doanh nghiệp không được yêu cầu hay khuyến khích người tham gia lưu trữ hàng hóa với số lượng lớn không hợp lý.
- Không được 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.
- Doanh nghiệp phải đào tạo và huấn luyện người tham gia của mình để họ thực hiện việc bán hàng một cách đúng mực.

3. Quy tắc ứng xử giữa các doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp phải ứng xử với nhau trên tinh thần cạnh tranh lành mạnh.
- Doanh nghiệp và người tham gia không được lôi kéo hoặc chiêu dụ người tham gia của doanh nghiệp khác.
- Doanh nghiệp không được gièm pha và cho phép người tham gia gièm pha hàng hóa của doanh nghiệp khác, chương trình bán hàng và kế hoạch tiếp thị hay bất kỳ nguyên tắc nào của doanh nghiệp khác.
- Tham gia một cách tích cực, hữu nghị các hoạt động thi đua, từ thiện, công tác xã hội nâng cao giá trị ngành bán hàng đa cấp.

4. 12 Điều đạo đức

Với tư cách là một nhà phân phối của Công ty Lô Hội

1 - Tôi luôn tri ân người đã sáng lập ra FLP, các lãnh đạo của công ty Lô Hội và các anh, chị, em trực tiếp bảo trợ, giúp đỡ để tôi có cơ hội thành công, trở thành người có ích cho gia đình và xã hội

2 - Tôi luôn phản ánh tính liêm chính của công ty Lô Hội thông qua lời nói và hành động của tôi.

3 - Tôi phải hỗ trợ tuyến dưới và tất cả các bạn cùng ngành trong công ty Lô Hội và tuân thủ chính sách hiện hành của công ty Lô Hội

4 - Tôi luôn trình bày một cách trung thực chất lượng, giá trị, đặc điểm của các sản phẩm Lô Hội.

5 - Tôi luôn miêu tả một cách chân thật về những thu nhập tiềm năng của chương trình tiếp thị Lô Hội

6 - Tôi luôn quản lý sự nghiệp kinh doanh của mình bằng cách giúp cho những nhà phân phối khác để họ có thể xây dựng sự nghiệp kinh doanh của họ và đạt được những lợi ích từ kế hoạch trả thưởng của công ty Lô Hội bằng công sức thực sự lành mạnh

7 - Tôi phải tìm hiểu chính xác chính sách của công ty Lô Hội và thực hiện nghiêm túc trong suốt quá trình thực hiện kinh doanh của mình

8 - Tôi luôn gương mẫu trong đạo đức kinh doanh mạng: trung thực, liêm chính và đầy lòng yêu thương mọi người

9 - Tôi luôn phát huy tinh thần đồng đội, giúp mọi người cùng tiến bộ, không phân chia khu vực, người trong người ngoài.

10 - Tôi không bao giờ vì lợi nhuận cá nhân làm tổn hại đến quyền lợi của đồng đội, xúi dục người khác mua những sản phẩm không cần thiết để chạy theo lợi nhuận, hay thổi phồng sản phẩm cũng như các hành vi bất chính khác.

11 - Tôi luôn hưởng ứng các phong trào hoạt động, sinh hoạt hữu ích của Công ty như văn nghệ, làm công ích xã hội...

12 - Từ lời nói, hành động, tác phong cho đến ăn mặc tôi luôn thể hiện là người đứng đắn, chững chạc, lịch sự và văn minh, là tấm gương tốt cho các nhà phân phối khác noi theo.

PHẦN III

QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

1 QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG, THANH TOÁN, GIAO NHẬN HÀNG

1.1 Đặt hàng

1.1.1 Phương thức đặt hàng:

Nhà phân phối (NPP) có thể đặt hàng với ATC qua 02 hình thức sau:

- **Trực tiếp:** NPP ghi số lượng loại hàng hóa có trong Đơn đặt hàng và nộp cho bộ phận bán hàng của ATC hoặc NPP đặt trực tiếp bằng miệng về số lượng, loại hàng hóa với người bán hàng. Bộ phận bán hàng kiểm tra hàng hóa nếu có thì xác nhận với NPP.
- **Qua điện thoại, email:** NPP gọi vào số điện thoại liên lạc của ATC hoặc gửi email đến địa chỉ email mà ATC đã cung cấp và xác nhận tên hàng hóa, số lượng cần đặt. Bộ phận tiếp nhận sẽ chuyển thông tin đến bộ phận bán hàng của ATC để kiểm tra. Sau khi kiểm tra nếu hàng hóa còn để bán thì ATC sẽ thông báo qua điện thoại hoặc email của NPP để xác nhận đơn hàng và yêu cầu NPP thanh toán để giao nhận hàng hóa theo thông tin, phương thức đã đăng ký.

1.1.2 Mọi đơn đặt hàng phải được đặt với ATC, hoặc với các chi nhánh của ATC. Mọi đơn đặt hàng cùng với khoản tiền thanh toán thích hợp phải được nộp cho ATC muộn nhất là vào ngày làm việc cuối cùng của tháng liên quan để được đủ tiêu chuẩn cho khoản tiền hoa hồng phát sinh cho tháng đó.

1.1.3 Mọi đơn đặt hàng và mọi sự giao hàng đều tùy thuộc vào sự chấp nhận sau cùng của ATC. ATC 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, email: Xác minh bằng các thông tin cá nhân của NPP.

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

- Mã số NPP
- 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

1.1.4 Khi đặt mua hàng hóa là đối tượng của đơn đặt hàng trước, NPP khẳng định và xác nhận với ATC là 75% số hàng hóa trong đơn đặt hàng trước đã được bán, dùng hoặc sử dụng trong hoạt động kinh doanh của NPP đó, tránh việc NPP mua hàng để đạt hoa hồng theo Kế hoạch trả thưởng mà không phải nhằm mục đích tiêu dùng.

1.2. Trình tự, thủ tục thanh toán và giao nhận hàng

a) Phương thức thanh toán:

- Tiền mặt,
 - Lệnh thanh toán.
- b) Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, qua máy (POS): NPP tiến hành thanh toán tiền, Công ty xuất hóa đơn tài chính lập (03 liên) giao cho NPP 01 liên. NPP nhận hàng, kiểm tra lại hàng hóa có đúng và đủ như yêu cầu của NPP thì ghi rõ đã nhận đủ hàng hóa, ký tên vào hóa đơn tài chính và nhận hàng tại quầy bán hàng.

Thanh toán bằng lệnh thanh toán: NPP thực hiện lệnh chuyển tiền đảm bảo đủ, chính xác các thông tin: Họ tên NPP, Mã số phân phối, số đơn hàng. Công ty kiểm tra khoản tiền thanh toán, xuất hóa đơn giá trị gia tăng và tiến hành giao hàng cho NPP đó.

Trường hợp giao về địa chỉ của NPP thì NPP thanh toán cước phí vận chuyển cho đơn vị vận chuyển mà ATC lựa chọn hoặc ATC sẽ thu hộ và thanh toán lại cho đơn vị vận chuyển.

Trường hợp ATC không giao hàng hóa hoặc NPP không nhận hàng hóa trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày NPP thanh toán tiền mua hàng, ATC có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho NPP.

Trong trường hợp NPP gửi hàng hóa tại ATC mà không nhận hàng hóa trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày NPP thanh toán tiền mua hàng, ATC có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho NPP.

1.3 Các NPP được phép mua hàng hóa cho mục đích sử dụng hàng hóa đó trong hoạt động kinh doanh của mình và cho mục đích sử dụng cá nhân. Các NPP không được phép mua hàng hóa cho mục đích xuất khẩu hàng hóa đó sang nước khác khi không được sự đồng ý bằng văn bản của ATC.

1.4 Để đảm bảo các NPP tuân thủ quy định của ATC về việc mua, sử dụng và giới thiệu sản phẩm với Người tiêu dùng đúng mục đích, ATC sẽ kiểm tra các đơn hàng vượt quá 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu trong tháng xét thưởng của NPP và giữ quyền quyết định cuối cùng về việc chấp nhận đơn hàng này hay không.

1.5 Mỗi NPP đặt mua loại hàng hóa là đối tượng của đơn đặt hàng trước, sẽ phải khẳng định và xác nhận với ATC là 75% số hàng hóa đó trong đơn đặt hàng trước đã được bán, tiêu dùng hoặc sử dụng theo cách khác. NPP cần lưu giữ sổ sách hồ sơ chính xác về doanh số bán hàng cho khách hàng hàng tháng, và ATC có thể kiểm tra các sổ sách hồ sơ này sau khi thông báo hợp lý về việc kiểm tra như thế. Các sổ sách hồ sơ này phải bao gồm các báo cáo phản ánh số hàng tồn vào cuối tháng.

2 CÁC YÊU CẦU PHÁP LÝ

2.1 Các đối tác độc lập

2.1.1 Mọi NPP đều được coi là các Đối tác độc lập. Họ được yêu cầu tiến hành hoạt động kinh doanh của họ trong phạm vi các điều khoản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, và tuân theo các Quy tắc hoạt động và Kế hoạch trả thưởng, tuân thủ các quy định của Luật pháp Việt Nam.

2.1.2 Chồng và vợ có thể ký kết và đăng ký theo các Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp riêng. Chồng, vợ có thể bảo trợ cho nhau.

2.1.3 Mối quan hệ giữa NPP với ATC là một mối quan hệ mang bản chất hợp đồng. Chỉ những cá nhân đáp ứng đủ điều kiện tham gia bán hàng đa cấp mới có thể giao kết hợp đồng với ATC để làm NPP.

Điều kiện tham gia bán hàng đa cấp:

(1) Cá nhân muốn ký kết Hợp đồng với ATC phải thỏa mãn các điều kiện sau đây:

- 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 dưới đây:
 - 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;
 - Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt vi phạm hành chính mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính về một trong các hành vi sau đây:
 - 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;
 - 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;
 - 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;
 - 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;
 - 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;
 - 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;
 - Kinh doanh theo phương thức đa cấp, tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác;
 - Tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.
 -
- Người đã từng là 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 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 số 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

- (2) Cá nhân là người nước ngoài phải thỏa mãn các điều kiện ở điểm (1) khoản 2.1.3 Điều này và phải có giấy phép lao động tại Việt Nam còn thời hạn và hiệu lực sử dụng (trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật) do cơ quan có thẩm quyền cấp.

2.1.4 Quy trình, thủ tục ký kết Hợp đồng Tham gia bán hàng đa cấp (“Hợp đồng”)

- a) Cá nhân muốn ký kết Hợp đồng cần thực hiện theo trình tự, thủ tục sau:

Cá nhân điền đầy đủ thông tin, ký tên, ghi rõ họ tên trên Hợp đồng. Cung cấp giấy tờ về cá nhân như Chứng Minh nhân dân, Căn cước công dân, hộ chiếu hoặc giấy phép lao động (nếu là người nước ngoài).

Hồ sơ có thể được nộp trực tiếp hoặc gửi hồ sơ qua bưu điện đến địa chỉ của ATC, Chi nhánh ATC.

Sau khi nhận được Hợp đồng và hồ sơ đầy đủ, hợp lệ nêu trên, trong vòng 7 đến 10 ngày, ATC sẽ xem xét hồ sơ, ký và đóng dấu hợp pháp và gửi lại 01 bản “Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp” cho NPP bằng đường bưu điện, trực tiếp hoặc theo thỏa thuận giữa ATC và NPP.

- b) Thành phần hồ sơ đăng ký tham gia được ATC sửa đổi (nếu có) theo từng thời kỳ sau khi đăng ký với cơ quan có thẩm quyền và được đăng tải trên trang thông tin điện tử, niêm yết công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện.
- c) ATC không cho NPP “thay đổi Người bảo trợ”, nếu các Hợp đồng về sau này được nộp với ý định thay đổi Người bảo trợ sẽ không được công nhận. ATC chỉ xem xét Hợp đồng hợp lệ đầu tiên mà ATC đã nhận được.

2.1.5 Quy trình đào tạo cơ bản và cấp thẻ thành viên

- a) Quy trình đào tạo cơ bản

Đăng ký:

- Thời điểm đăng ký: Trong vòng 07 -10 ngày sau khi ký Hợp đồng và được phê duyệt, NPP đăng ký tham gia chương trình đào tạo cơ bản do ATC tổ chức hoàn toàn miễn phí.
- Phương thức đào tạo: Đào tạo trực tiếp
- Hình thức đăng ký:
 - + Trực tiếp tại ATC hoặc Chi nhánh hoặc Văn phòng đại diện của ATC;
 - + Gửi email đến ATC hoặc gửi thông tin cá nhân theo mẫu qua đường bưu điện;

NPP đăng ký học trực tiếp theo lịch ATC thông báo.

- *Trình tự đào tạo:* Bài giảng - Thuyết trình - Câu hỏi và trả lời.
- *Thành phần tham dự:* các NPP mới ký Hợp Đồng với ATC, chưa tham gia hoặc chưa hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.
- *Địa điểm đào tạo:* Tại trụ sở ATC hoặc địa điểm khác nơi ATC tổ chức các sự kiện phù hợp với quy định của Pháp luật.
- *Thời lượng:* tối thiểu 8 tiếng (480 phút), cụ thể như sau:
 - Pháp luật về bán hàng đa cấp: 120 phút
 - Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp: 90 phút
 - Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng: 270 phút
 - Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo: 15 phút

- *Phí tham gia khóa học*: Miễn phí.
- *Tài liệu giảng dạy*: Tài Liệu Đào Tạo

b) Nội dung đào tạo: Pháp luật về Bán hàng đa cấp; Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp; Các nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động và Kế hoạch trả thưởng; Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo.

c) Quy trình đào tạo cơ bản và cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản

- NPP ký tên vào danh sách tham gia lớp học trước khi vào học.
- NPP tham gia lớp học do Đào tạo viên của ATC trực tiếp đào tạo. Trong quá trình học NPP có thể tương tác với Đào tạo viên thông qua việc đặt câu hỏi và giải đáp tại lớp.
- Sau khi kết thúc giờ học, NPP sẽ thực hiện bài kiểm tra tại lớp gồm các câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 30 phút với sự giám sát của Đào tạo viên và nhân viên hỗ trợ.
- NPP nhận kết quả kiểm tra đạt yêu cầu. Nếu NPP không đạt trong lần kiểm tra thứ 01, NPP có cơ hội làm lại bài kiểm tra lần thứ 02. Nếu kết quả không đạt NPP phải học lại Chương trình đào tạo cơ bản của ATC.
- NPP ký bản cam kết theo Mẫu số 13 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng của Chương trình đào tạo cơ bản.
- NPP được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng của Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp tại trụ sở, chi nhánh của ATC hoặc qua đường bưu điện trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày kết thúc Chương trình đào tạo cơ bản.

d) Cơ chế đánh giá việc hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản

- Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo: NPP tham gia đào tạo phải ký tên vào danh sách điểm danh được phát vào đầu mỗi buổi học.
- Cơ chế kiểm tra đảm bảo hoàn thành nội dung đào tạo: Sau khi tham dự đầy đủ chương trình đào tạo cơ bản, NPP được yêu cầu làm bài kiểm tra trắc nghiệm kiến thức được tiếp nhận từ chương trình gồm các câu hỏi dạng trắc nghiệm.
- Hình thức làm bài kiểm tra: NPP được phát đề kiểm tra và làm bài kiểm tra trắc nghiệm trên phiếu làm bài, thời gian làm bài là 30 phút được tính từ lúc đào tạo viên phát đề và bắt đầu tính thời gian làm bài.
- Kết quả: Sau khi kết thúc thời gian làm bài, NPP nộp lại bài kiểm tra cho Đào tạo viên. Đào tạo viên sẽ tiến hành chấm điểm và công bố kết quả danh sách Nhà phân phối đạt sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kiểm tra. NPP có số điểm từ 70% kết quả bài kiểm tra được xem là đạt. NPP đạt sẽ được cấp Xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản.
- Nếu NPP không đạt trong lần kiểm tra thứ 01, NPP có cơ hội làm lại bài kiểm tra lần thứ 02. Nếu kết quả không đạt NPP phải học lại Chương trình đào tạo cơ bản của ATC.

e) Lưu trữ tài liệu liên quan đến hoạt động đào tạo cơ bản

Kết quả kiểm tra và các tài liệu liên quan (Danh sách điểm danh...) sẽ được ATC lưu trữ bằng bản giấy tại kho lưu trữ của ATC đặt tại trụ sở chính.

f) Quy trình cấp Thẻ thành viên

Trong thời hạn năm (05) ngày kể từ ngày cấp xác nhận việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản, ATC sẽ cấp Thẻ thành viên cho NPP.

- Giao nhận thẻ: Sau khi đã có thẻ thành viên, ATC sẽ liên hệ NPP thông qua điện thoại hoặc email để thông báo về việc đã có Thẻ thành viên cho NPP. NPP nhận thẻ theo các phương thức sau:
- + Trực tiếp đến trụ sở của ATC hoặc Chi nhánh, Văn phòng đại diện của ATC để nhận thẻ. Khi nhận thẻ, NPP ký vào biên bản giao nhận thẻ;
- + Nếu NPP ở xa, không tiện đến trụ sở của ATC hoặc Chi nhánh, Văn phòng đại diện để nhận thẻ thì ATC sẽ gửi thẻ qua bưu điện theo địa chỉ do NPP cung cấp, khi NPP nhận được thẻ thì liên hệ với ATC hoặc ATC sẽ chủ động liên hệ NPP để xác nhận;

2.2 Các quy định của ATC

2.2.1 Các quy định của ATC tại Quy tắc hoạt động hiện nhằm đưa ra các hạn chế, quy tắc và quy định về quy trình tiếp thị và bán hàng đúng cách, và để ngăn ngừa những hành vi không đúng, lạm dụng hoặc bất hợp pháp.

2.2.2 Mỗi NPP có nghĩa vụ đọc, hiểu với các Quy định của ATC, và các Quy định này có thể được thay đổi, sửa đổi bổ sung trong từng thời kỳ theo đúng trình tự, thủ tục của pháp luật.

2.2.3 Khi ký kết Hợp đồng, mỗi NPP cam kết rằng mình thông hiểu các Quy định của ATC và đồng ý tuân theo các quy định này. Việc đặt đơn mua các hàng hóa của ATC là sự khẳng định rằng NPP thông hiểu các Quy định của ATC.

2.2.4 Bất kỳ việc chuyển nhượng nào, mà không phải là do thừa kế quan hệ NPP là đi ngược lại với Quy định của ATC. Nếu không được sự chấp thuận trước của ATC thì việc chuyển nhượng đó không có hiệu lực.

2.2.5 NPP không để cho các tài liệu hoặc hàng hóa được bán hoặc bày bán tại các cửa hàng bán lẻ, các cửa hàng quân đội, chợ, chợ trời hoặc những nơi trưng bày tương tự. Tuy nhiên, việc trưng bày dưới một tuần lễ trong giai đoạn mười hai tháng tại cùng một địa điểm được xem là mang tính chất tạm thời và do đó được phép thực hiện sau khi nhận được sự chấp thuận của ATC. Những NPP có cửa hàng dịch vụ, tiệm hớt tóc, tiệm làm đẹp và câu lạc bộ thể dục thuộc các trường hợp ngoại lệ và được phép bày bán hàng hóa để sử dụng tại chỗ trong văn phòng, cửa hàng hoặc câu lạc bộ của họ. Tuy nhiên các NPP này không được quảng cáo các hàng hóa trên các biển hiệu bên ngoài.

2.2.6 “Hành động gian lận”, là việc mua hàng hóa từ ATC bằng tên của NPP khác thay vì tên của mình, và “Mua trữ”, là việc mua với số lượng vượt quá số cần thiết nhằm mục đích đạt được doanh số tức thời, đều không được phép, và sẽ dẫn đến việc không đủ tiêu chuẩn hoặc bị chấm dứt Hợp đồng.

2.2.7 “Chính sách đổi, trả, mua lại hàng hóa”

(I) Khi NPP có yêu cầu (bao gồm cả trường hợp Hợp đồng chấm dứt hoặc ATC chấm dứt hoạt động), ATC có trách nhiệm trả/đổi và mua lại hàng hóa đã bán cho NPP đó, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại

(II) Trong trường hợp hàng hóa đã bán cho NPP không đảm bảo chất lượng, hàng hóa bị lỗi của nhà sản xuất hoặc do lỗi của ATC, thì ATC có trách nhiệm đổi lại ngay hàng hóa khác đảm bảo chất lượng cho NPP. Nếu không có hàng hóa khác đảm bảo chất lượng để đổi thì ATC sẽ trả lại cho NPP số tiền bằng với khoản tiền NPP đã trả để nhận được những hàng hóa đó, trừ đi tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế tương ứng mà NPP đã nhận.

(III) ATC có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho NPP, khi hàng hóa đó đáp ứng các điều kiện sau đây:

- (a) Hàng hóa còn hạn sử dụng;
- (b) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- (c) Yêu cầu mua lại được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày NPP nhận hàng hóa.
- (d) Kèm theo hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại.

(IV) Trong trường hợp mua lại hàng hóa theo quy định tại Mục III, ATC sẽ:

- (a) Hoàn lại tổng số tiền mà NPP đã trả để nhận được hàng hóa đó nếu không có căn cứ để khấu trừ theo quy định.
- (b) Trường hợp phải chịu các chi phí quản lý, tái lưu kho và các chi phí hành chính khác thì ATC hoàn lại tổng số tiền không ít hơn 90% khoản tiền mà NPP đã trả để nhận được hàng hóa đó.
- (c) Khi hoàn lại tiền cho NPP theo quy định, ATC có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác mà NPP đã nhận từ việc nhận hàng hóa đó.

(V) Quy trình mua lại hàng hóa

- Khi muốn trả lại Hàng hóa đã mua, NPP có quyền gửi văn bản yêu cầu mua lại Hàng hóa tới ATC bằng email, qua đường bưu điện hoặc gửi trực tiếp.
- Trong thời hạn 15 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu mua lại hàng hóa, ATC và NPP sẽ thực hiện thủ tục mua lại hàng hóa. Theo đó, NPP tiến hành bàn giao hàng hóa mua lại cùng với Hóa đơn. ATC tiến hành nhận lại hàng và kiểm tra hàng hóa. ATC thông báo số lượng hàng hóa đạt điều kiện mua lại và lý do từ chối việc mua lại đối với số hàng hóa không đạt điều kiện mua lại.
- ATC và NPP thống nhất số tiền ATC sẽ thanh toán lại cho NPP.
- Trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày hai bên thống nhất về số tiền hoàn trả, ATC sẽ thực hiện việc thanh toán cho NPP.

2.3 Chấm dứt

2.3.1 “Chấm dứt” có nghĩa là cắt bỏ mọi đặc quyền và quyền theo Hợp đồng dành cho NPP, kể cả đặc quyền được mua và phân phối hàng hóa. Việc chấm dứt sẽ dẫn đến việc không đủ tiêu chuẩn hưởng các khoản tiền hoa hồng, và các phần thưởng, lợi ích kinh tế khác từ ATC. ATC có thể chấm dứt quan hệ phân phối khi NPP vi phạm các Quy định của ATC, Hợp đồng hoặc vi phạm quy định pháp luật có liên quan và thông báo bằng văn bản về việc chấm dứt này trước 10 (mười) ngày làm việc cho NPP.

NPP có quyền chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho ATC trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc.

Sau 02 năm, NPP bị chấm dứt Hợp đồng có thể đăng ký lại làm NPP và việc này phụ thuộc vào sự chấp thuận của ATC. Căn cứ vào sự phê chuẩn này NPP sẽ bắt đầu ở cấp bậc NPP Mới và không được khôi phục tuyển dưới trước đây.

2.3.2 NPP chấm dứt Hợp đồng khi được ATC yêu cầu, có trách nhiệm trả lại, hoàn lại hoặc đền bù cho ATC đối với bất kỳ chương trình phúc lợi, phần thưởng, hàng tồn hoặc tiền hoa hồng nào đã nhận từ ATC. Sau khi thu lại được toàn bộ chi phí hoặc bồi thường thiệt hại phát sinh do hành vi của NPP bị chấm dứt, các khoản tiền hoa hồng bị mất do có sự Chấm dứt nói trên sẽ được trả cho NPP đủ tiêu chuẩn kế tiếp ở tuyến trên mà người này không vi phạm các điều khoản hợp đồng.

2.3.3 Các hoạt động bị nghiêm cấm tạo nên lý do để ATC chấm dứt Hợp đồng với NPP và yêu cầu bồi thường thiệt hại do các hành vi đó gây ra, bao gồm các hành vi sau đây:

- a) In, sao chép, phân phối hoặc sử dụng các tài liệu khuyến mại không được phép..
- b) Tổ chức và thực hiện các buổi đào tạo hoặc các buổi chia sẻ kinh nghiệm công khai mà ATC không biết trước và không chấp thuận.
- c) NPP đưa ra tuyên bố không đúng sự thật về số hàng hóa được bán ra hoặc tiêu dùng để nhằm tăng tiền trong Kế hoạch trả thưởng:
- d) Tiến hành, tham gia hoặc dính líu, cho dù tự NPP hoặc cùng với NPP khác hoặc bất cứ bên thứ ba nào, trong các hoạt động liên quan đến việc mua hoặc gian lận để mua các hàng hóa, cho dù dưới chính tên NPP hoặc tên của NPP khác hoặc của bất kỳ bên thứ ba nào, nhằm duy trì hoặc tăng Chỉ tiêu năng động cho (các) NPP có liên quan, và sau đó trả lại các hàng hóa, cho dù bởi chính NPP đó hay bởi NPP khác hoặc bất cứ bên thứ ba có liên quan nào, sau khi đã nhận được tiền hoa hồng.
- e) Tiến hành, tham gia hoặc dính líu đến các hoạt động dụ dỗ bất kỳ người nào, mà NPP biết là hoặc phải biết đó là một NPP của ATC, bán bất kỳ loại hàng hóa nào khác của hoặc thông qua một công ty kinh doanh đa cấp khác, hoặc (theo ý kiến của ATC) là tìm cách xây dựng hoặc thiết lập một hoạt động kinh doanh, lũng đoạn, gây xáo trộn, hoặc tham gia vào việc lũng đoạn hoặc gây xáo trộn các hoạt động bảo trợ, các tuyến phân phối, hoặc các hoạt động phân phối, mà gây ra ảnh hưởng bất lợi và cố ý đối với hoặc làm tổn hại đến Người bảo trợ NPP hoặc các NPP hội đủ tiêu chuẩn khác, tuyến dưới của họ.
- f) Xuất hiện, được đề cập đến trong, hoặc cho phép tên hoặc hình ảnh của NPP được đưa lên hoặc đề cập đến trong bất kỳ tài liệu quảng bá, tuyển dụng hoặc chào mời cho một công ty bán hàng đa cấp nào khác.

- g) Bán hoặc bày bán các tài liệu của ATC hoặc hàng hóa tại các cửa hàng bán lẻ hoặc tại các Cửa hàng Quân đội.
- h) Trình bày sai lệch về tính chất, công dụng và chức năng của các hàng hóa bằng cách không theo đúng với các ấn phẩm, thông tin và chỉ dẫn chính thức hoặc được phép của ATC liên quan đến hàng hóa đó cho các NPP khác, Khách hàng bán lẻ hoặc công chúng cho dù dưới hình thức lời nói hay bằng văn bản.
- i) NPP không mua bất kỳ hàng hóa nào của ATC trong 12 tháng liên tiếp kể từ ngày NPP đó ký kết hợp đồng.

2.3.4 Chính sách 36 (ba mươi sáu) tháng

Một NPP không mua hàng hóa trong 36 (ba mươi sáu) tháng liên tục kể từ đơn hàng sau cùng thì Hợp đồng sẽ tự động chấm dứt. Việc thanh lý Hợp đồng sẽ tuân thủ quy định tại mục 2.7 của Quy tắc này.

2.3.5 Quy trình chấm dứt Hợp đồng:

Trường hợp NPP chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho ATC trước khi chấm dứt Hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc:

Bước 1: NPP cần nộp cho ATC các giấy tờ sau tối thiểu 10 ngày làm việc trước ngày dự định chấm dứt:

- Văn bản thông báo chấm dứt hoạt động;
- Thẻ thành viên;
- Bản sao Chứng minh nhân dân/ Căn cước công dân/ Hộ chiếu;
- Chứng chỉ Đào tạo viên/ xác nhận kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp.

Bước 2: Trong vòng 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được các tài liệu nêu tại Bước 1, ATC sẽ tiến hành kiểm tra thông tin.

Bước 3: Trong vòng 20 ngày kể từ ngày kết thúc bước 2, ATC sẽ thông báo cho NPP về việc chấm dứt Hợp đồng, Hai bên tiến hành thủ tục thanh lý theo quy định tại mục 2.7 của Quy tắc này.

2.4 Giải quyết tranh chấp

Mọi tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng, các Bên giải quyết bằng thương lượng, hòa giải. Trường hợp không thể thương lượng được, hai Bên đồng ý giải quyết tại Tòa án nhân dân có thẩm quyền. NPP hiểu rằng ATC trông đợi các NPP của mình thực hiện công việc với tinh thần đạo đức và sự liêm chính cao nhất.

2.5 Chuyển giao theo thừa kế (theo di chúc hoặc theo pháp luật)

Các quyền có thể thừa kế đối với quan hệ NPP được giới hạn và hạn chế như sau:

Người thừa kế phải là người có thể đủ tiêu chuẩn làm một NPP. Người thừa kế không phải là một NPP đang duy trì Hợp đồng còn hiệu lực với ATC. Trường hợp người thừa kế đang là NPP của

ATC có quyết định tiếp nhận quyền thừa kế mà mình được hưởng thì NPP đó phải chấm dứt hợp đồng đã ký để thừa kế vị trí mới của người để lại thừa kế.

Vị trí NPP có thể thừa kế trong phạm vi Kế hoạch trả thưởng được giới hạn ở việc được công nhận cấp bậc không cao hơn cấp Quản lý. Tuy nhiên tiền hoa hồng được trả theo cùng mức và quy định mà người qua đời đã được hưởng. Các Quản lý Thế hệ thứ nhất (F1) trong quan hệ Phân phối được thừa kế được xem là Quản lý được Thừa kế. Các vị trí NPP thuộc cấp bậc thấp hơn cấp Quản lý sẽ được thừa kế theo cấp bậc đó.

- 2.6** Trong phạm vi pháp luật cho phép, ATC, các Giám đốc, Cán bộ nhân viên, và đại diện của ATC (gọi tắt chung là “Cộng sự”) không chịu trách nhiệm đối với, bất cứ tổn thất lợi nhuận, bồi thường thiệt hại gián tiếp, trực tiếp, đặc biệt hoặc có liên quan nào, và đối với bất kỳ tổn thất nào khác phát sinh hoặc gánh chịu bởi các NPP vì: (a) NPP vi phạm Hợp đồng và các Chính sách Công ty và quy trình; (b) Các dữ liệu hoặc thông tin sai lệch hoặc không chính xác của NPP cung cấp cho ATC hoặc các Cộng sự của ATC; hoặc (c) NPP không cung cấp bất kỳ thông tin hoặc dữ liệu cần thiết nào để ATC thực hiện hoạt động kinh doanh của ATC, bao gồm việc chấp nhận ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với NPP và thanh toán các Khoản tiền hoa hồng theo Kế hoạch trả thưởng.

2.7 Thanh lý Hợp đồng

Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, Các Bên sẽ tiến hành việc thanh lý Hợp Đồng theo quy trình như sau:

Bước 1: Thực hiện việc mua lại hàng hóa đã bán cho NPP theo quy định nếu NPP có yêu cầu mua lại hàng hóa.

Bước 2: Trong vòng 20 (hai mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, hai Bên cùng thỏa thuận và thống nhất về tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà NPP có quyền được hưởng, từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của ATC, các nghĩa vụ của NPP như hoàn trả Chứng Chi Đào Tạo Cơ Bản Về Bán Hàng Đa Cấp, Thẻ Thành Viên và các tài sản khác của ATC (nếu có), các khoản nợ của NPP đối với ATC (nếu có), và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của hai Bên (nếu có).

Bước 3: Trong vòng 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày thỏa thuận xong tất cả các vấn đề nêu tại nêu trên, các Bên sẽ tiến hành thực hiện nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận trên. Hai bên cùng ký kết Biên bản thanh lý Hợp Đồng. Trong trường hợp NPP không thực hiện các quy định nêu trên thì trong vòng 3 tháng kể từ ngày Công ty thông báo cho NPP thông qua gửi email, thông báo công khai tại trụ sở Công ty và trên trang thông tin điện tử của Công ty, Hợp đồng sẽ tự động được thanh lý.

3 THÔNG TIN LIÊN LẠC, TIẾP NHẬN GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

- 3.1** Để phục vụ tốt nhất cho quyền lợi của các NPP, và để cập nhật cho mọi người biết về các hoạt động và chính sách của ATC, ATC đã xây dựng một hệ thống thông tin liên lạc để giải quyết cho NPP.

3.2 Trình tự, thủ tục giải quyết

Bước 1: Tiếp nhận khiếu nại

Khi có khiếu nại về chất lượng dịch vụ, hàng hóa kinh doanh hoặc bất kỳ khiếu nại, thắc mắc nào trong quá trình hoạt động NPP liên hệ với Công ty qua các hình thức sau:

- Trực tiếp gặp Bộ phận chăm sóc khách hàng tại trụ sở công ty hoặc các Chi nhánh gần nhất.
- Gọi điện thoại đến Công ty trong giờ hành chính:
 - Chuyên viên hỗ trợ sẽ xác định chính xác tên và hỏi về yêu cầu của NPP.
 - Ghi chú nhanh các nội dung mà NPP cần trao đổi, những điểm nào chưa rõ thì đợi kết thúc xong câu nói hoặc kết thúc xong các câu hỏi thì hỏi lại 1 cách ngắn gọn để xác định chính xác những vấn đề cần trao đổi.
- Gửi email đến địa chỉ: atclohoi@flpvietnam.com
- Hồ sơ khiếu nại bao gồm:
 - Đơn khiếu nại;
 - Tài liệu chứng cứ liên quan đến nội dung khiếu nại (người khiếu nại ký tên xác nhận) (nếu có);
 - Bản sao Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân/ Hộ chiếu của người khiếu nại (kèm bản gốc để đối chiếu);
 - Bản sao Thẻ thành viên của người khiếu nại (kèm bản gốc để đối chiếu).

Bước 2: Trong vòng 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được khiếu nại, Công ty sẽ kiểm tra, xem xét và xác nhận thông tin khiếu nại và thông báo cho các phòng ban có liên quan. Công ty tiến hành xác minh nội dung khiếu nại, đề nghị NPP khiếu nại cung cấp các bằng chứng liên quan tới nội dung khiếu nại. Trong vòng 15 ngày làm việc, nếu người khiếu nại không cung cấp tài liệu chứng cứ theo yêu cầu của Công ty thì vụ việc khiếu nại sẽ tự động hết hiệu lực.

Bước 3: Trong vòng 10 (mười) ngày làm việc kể từ khi kết thúc công việc của bước 2, nghĩa là NPP cung cấp được các tài liệu chứng cứ. Công ty sẽ liên hệ với NPP để làm việc. Công ty ưu tiên áp dụng biện pháp thương lượng, hòa giải giữa các bên nhằm đảm bảo quyền lợi của các bên.

Bước 4: Sau 45 (bốn mươi lăm) ngày kể từ ngày bắt đầu thương lượng và hòa giải nếu NPP đồng ý với phương án giải quyết của Công ty, hai bên sẽ tiếp tục thực hiện theo phương án mà các bên đã thống nhất. Nếu NPP không đồng ý với phương án giải quyết khiếu nại của công ty thì NPP có quyền khởi

PHẦN IV KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG

I. GIỚI THIỆU

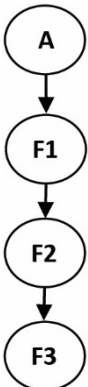
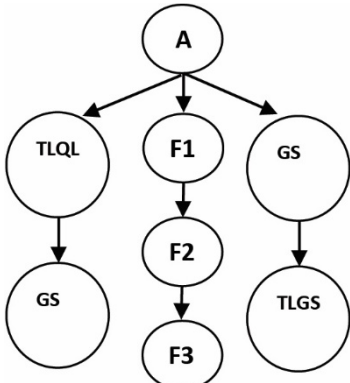
Công ty TNHH Thương mại Lô Hội gọi tắt là “ATC” sử dụng phương thức tiếp thị minh bạch, công bằng, Kế hoạch trả thưởng và các sản phẩm của Công ty mang lại cho người tiêu dùng và các Nhà phân phối cơ hội nâng cao chất lượng cuộc sống và cơ hội thành công ngang nhau cho những ai sẵn sàng thực hiện đúng đắn kế hoạch trả thưởng này. Với kế hoạch trả thưởng này, các thành viên tham gia không bị rủi ro nhiều về tài chính, bởi họ không bị yêu cầu đầu tư một số vốn tối thiểu và ATC có chế độ mua lại thông thoáng.

ATC không tuyên bố rằng Nhà phân phối sẽ đạt được thành công tài chính mà không cần lao động hay chỉ dựa vào nỗ lực của người khác. Thu nhập được căn cứ vào việc bán sản phẩm, Nhà phân phối là một đối tác độc lập mà sự thành công hay thất bại của họ phụ thuộc vào chính những nỗ lực của bản thân.

II. ĐỊNH NGHĨA:

1. Các định nghĩa về thành tích bán (chỉ tiêu), doanh số, giá bán:

C.C – Chỉ tiêu (Case Credit)	Là giá trị bằng số được quy định cho mỗi sản phẩm, được dùng để tính thành tích, danh hiệu, cấp bậc, mức phần trăm hoa hồng. Trong Kế hoạch trả thưởng và các tài liệu khác, chỉ tiêu được viết tắt là C.C; 1C.C tương đương với 3.763.000 VND, giá trị này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
C.C Cá nhân (Personal C.C)	Là số C.C mà cá nhân người đó đạt được khi mua hàng bằng chính tên của mình.
C.C Không qua Quản lý (Non-Manager C.C)	Là tổng C.C đạt được từ toàn bộ những Nhà phân phối tuyển dưới và những người này không ở bên dưới một Quản lý tuyển dưới nào.
C.C Nhà phân phối mới	Là tổng số C.C đạt được từ những Nhà phân phối tuyển dưới do bạn bảo trợ khi họ chưa tích lũy đủ 2C.C trong 2 tháng liên tục.
C.C Lãnh đạo (Leadership C.C)	Là số C.C được cộng từ 40% C.C Tổng (F1) + 20% C.C Tổng (F2) + 10% C.C Tổng (F3) Trong đó (F1), (F2), (F3) là thứ tự thế hệ Quản lý Chính thức tuyển dưới.

	 <p>Ví dụ 1: cách tính C.C Lãnh đạo trong 1 tháng:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A là bạn; • (F1), (F2), (F3) là các Quản lý Chính thức tuyển dưới của bạn; <p>Giả sử trong một tháng (F1), (F2), (F3) đều đạt số C.C Tổng = 50 thì C.C Lãnh đạo mà A sẽ nhận được là:</p> $\begin{aligned} \text{C.C Lãnh đạo} &= 40\%(50) + 20\%(50) + 10\%(50) \\ &= 20 + 10 + 5 \\ &= 35 \text{ C.C} \end{aligned}$
<p>C.C Tổng (Total C.C)</p>	<p>Là tổng số C.C được cộng từ C.C Cá nhân của bạn và tất cả tuyển dưới + C.C Lãnh đạo</p>  <p>Ví dụ 2: Cách tính C.C Tổng trong 1 tháng</p> <p>Tiếp như ví dụ 1 thì C.C Lãnh đạo của A là 35C.C</p> <p>A và Các tuyển dưới là TLQL, GS, TLGS đều có C.C Cá nhân là 5C.C trong 1 tháng</p> <p>Vậy C.C Tổng của A = 5+5+5+5+5+35= 60C.C</p>
<p>Điều kiện C.C Năng động (Active C.C)</p>	<p>Là tổng số C.C tối thiểu bằng 4, dùng để xác định một Nhà phân phối đã năng động hoặc không năng động trong 1 tháng;</p> <p>Trong tổng 4C.C Năng động này bao gồm ít nhất 1C.C Cá nhân, số C.C còn lại có thể được cộng bằng một trong 3 cách như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C.C Cá nhân, • C.C Cá nhân + C.C Nhà phân phối mới do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp, • C.C Nhà phân phối mới, do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp.

- **Giá bán sỉ (GBS):** Là giá mà Nhà phân phối mua sản phẩm từ ATC,
- **Giá bán lẻ (GBL):** Là giá mà người tiêu dùng mua sản phẩm từ ATC. Nhà phân phối có thể bán các sản phẩm của ATC cho khách hàng của họ theo mức giá bán lẻ mà ATC đã niêm yết.

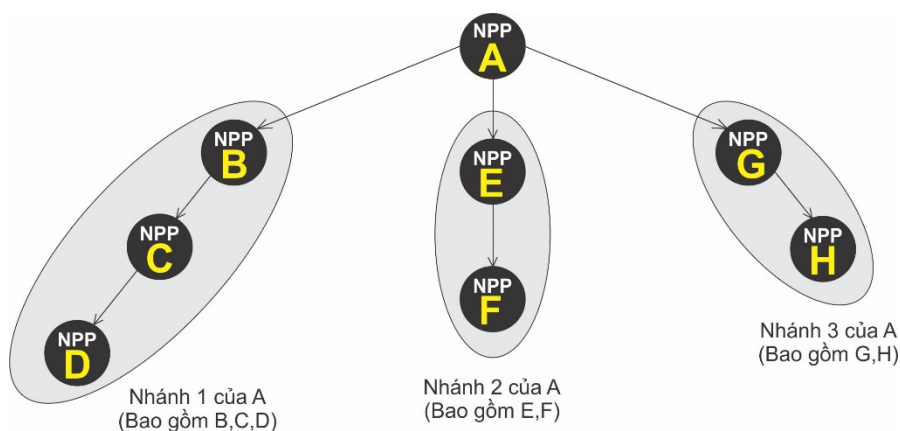
Nhà phân phối không được bán cao hơn Giá bán lẻ đã niêm yết cho người tiêu dùng hoặc thấp hơn giá bán sỉ.

GBS và GBL có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- **Doanh số bán hàng:** Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi sản phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản hoa hồng, phần thưởng.
 - **Doanh số cá nhân:** Là đơn vị tiền cá nhân đó mua sản phẩm từ ATC bằng chính tên mình;
 - **Doanh số nhóm:** Là **tổng** doanh số cá nhân của hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyến dưới.

2. Các định nghĩa về Nhà phân phối:

- **Nhà phân phối (“NPP”)** là một danh từ chung chỉ tất cả những người tham gia bán hàng đa cấp có ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhà phân phối Năng động:** là Nhà phân phối đạt được điều kiện C.C Năng động, "Nhà phân phối Năng động" được xác lập mỗi tháng.
- **Người bảo trợ:** là người giới thiệu cá nhân chưa là Nhà phân phối, và cùng ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhánh:** Là hệ thống các Nhà phân phối tính từ Nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp. (Xem ví dụ minh họa bên dưới).



Hình minh họa (01)

- **Nhóm:** Là hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyến dưới.

Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01) thì tất cả các NPP B, C, D, E, F, G, H là nhóm của A.

- **Tuyến:** Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01), Nhà phân phối A cùng với nhánh 1 (hoặc nhánh 2, nhánh 3) sẽ tạo thành 1 tuyến bảo trợ, bao gồm Nhà phân phối tuyến trên và tuyến dưới.

Ví dụ:

- A là **tuyến trên** của B, C, D → B, C, D, là **tuyến dưới** của A.
A là **tuyến trên trực tiếp** của B → B là **tuyến dưới trực tiếp** của A.
- B là tuyến trên của C, D → C, D là tuyến dưới của B và A.
B là tuyến trên trực tiếp của C → C là tuyến dưới trực tiếp của B.
- C là tuyến trên của D → D là tuyến dưới của B, C và A
C là tuyến trên trực tiếp của D → D là tuyến dưới trực tiếp của C.

- **Thế hệ (Tầng):** thể hiện độ sâu của một nhánh, là cơ sở để xác định vị trí bảo trợ của NPP trong Tuyến. Các NPP được cá nhân bạn bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1; Các NPP được F1 bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2 của bạn và cứ tiếp tục như vậy.

Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01):

- Các Nhà phân phối B, E, G là **Thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1** của Nhà phân phối A.
- Các Nhà phân phối C, F, H là **Thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2** của Nhà phân phối A.
- Các Nhà phân phối D **Thế hệ thứ 3 (F3) hay Tầng 3** của Nhà phân phối A.

III. CẤP BẠC VÀ DANH HIỆU:

STT	CẤP BẠC	ĐIỀU KIỆN ĐẠT	DUY TRÌ CẤP BẠC
1	Nhà phân phối mới – (NPP mới)	Là người có ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC, tham gia khóa đào tạo cơ bản, và được cấp thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp.	Không cần điều kiện duy trì, tức là NPP giữ nguyên cấp bậc đạt được mà không bị hạ cấp bậc.
2	Trợ lý Giám sát - (TLGS) (Assistant Supervisor)	Nhà phân phối mới đạt được 2C.C Cá nhân trong vòng 2 tháng liên tục.	
3	Giám sát - (GS) (Supervisor)	NPP đạt được 25C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.	
4	Trợ lý Quản lý - (TLQL) (Assistant Manager)	NPP đạt được 75C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.	
5	Quản lý (QL) (Manager)	(1) NPP đạt được 120C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục; hoặc (2) NPP đạt được 150C.C Tổng trong vòng 04 tháng liên tục; Tùy vào điều kiện cộng thêm, có 2 danh hiệu Quản lý cần phân biệt:	

		<ul style="list-style-type: none"> • Quản lý Chính thức (<i>Recognized Manager</i>): <ul style="list-style-type: none"> - đạt điều kiện (1) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 2 tháng đó; hoặc - đạt điều kiện (2) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 4 tháng đó. • Quản lý chưa chính thức (<i>Unrecognized Manager</i>): <ul style="list-style-type: none"> - đạt điều kiện (1) hoặc (2) nhưng không đạt điều kiện C.C Năng động hoặc có NPP tuyển dưới đạt được danh hiệu Quản lý Chính thức trong cùng thời gian. <p><i>Trường hợp có Quản lý tuyển dưới đạt điều kiện trở thành Quản lý Chính thức, thì Nhà phân phối tuyển trên cũng sẽ trở thành Quản lý Chính thức trong cùng giai đoạn khi cá nhân này đạt điều kiện C.C năng động, đồng thời đạt thêm ít nhất 25 C.C trong tháng cuối cùng có Quản lý tuyển dưới đạt Quản lý Chính thức, theo 3 cách sau:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 25C.C Không qua Quản lý, hoặc ▪ 25C.C Cá nhân, hoặc ▪ 25C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý. 	
6	Quản lý cấp cao (Senior Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 02 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	Các danh hiệu được xét trong tháng, trường hợp không thỏa điều kiện sẽ trở lại thấp nhất là danh hiệu Quản lý hoặc danh hiệu nào thỏa điều kiện.
7	Quản lý vươn cao (Soaring Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 05 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	
8	Quản lý Ngọc Bích (Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 09 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	
9	Quản lý Ngọc Bích - Kim Cương (Diamond-Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 17 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	
10	Quản lý Kim Cương (Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 25 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	
11	Quản lý Kim Cương nhân đôi (Double Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 50 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	
12	Quản lý Kim Cương nhân ba	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 75 Quản lý Chính thức thế hệ F1.	

	(Triple-Diamond Manager)		
13	Quản lý kim cương một trăm (Centurion-Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 100 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	

Ngoài các danh hiệu cơ bản như trên, đề ghi nhận, tôn vinh giá trị tinh thần, khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng và duy trì hệ thống bán hàng bền vững, ATC có thêm các danh hiệu sau:

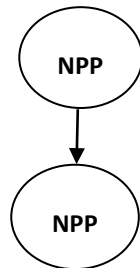
- **Chủ doanh nghiệp (FBO):** là danh từ riêng của ATC, là tên gọi dành chung cho tất cả các Nhà phân phối ở các cấp bậc, khi họ bắt đầu mua hàng từ ATC, có ý nghĩa tinh thần xem như bắt đầu một công việc kinh doanh tự chủ.
- **Danh hiệu Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):** Sau khi đạt cấp bậc Quản lý Chính thức; Danh hiệu Quản lý Đại bàng được xét trong giai đoạn từ ngày 01/05 hàng năm cho đến ngày 30/4 năm sau, bằng cách đáp ứng các điều kiện sau đây:

STT	Danh hiệu	Điều kiện
1	Quản lý đại bàng (Eagle Manager)	Đạt được 4 yêu cầu như sau: <ul style="list-style-type: none"> • Là Quản lý Chính thức, đạt Điều kiện C.C Năng động đồng thời đạt điều kiện Hoa hồng lãnh đạo mỗi tháng. • Có ít nhất 720 C.C Tổng, • Có ít nhất 100C.C Không qua Quản lý từ những tuyến dưới được bảo trợ trong thời gian xét đồng thời phát triển được ít nhất 2 nhánh Giám sát. • Tham gia các hoạt động, chương trình sự kiện của ATC.

IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG:

1. HOA HỒNG NHÀ PHÂN PHỐI MỚI (NDB):

Là khoản tiền 5%, 8%, 13%, 18% được thanh toán tương ứng cho một Trợ lý giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý đối với Doanh số cá nhân của NPP mới do cá nhân họ bảo trợ. Hoa hồng này được thanh toán mỗi tháng cho NPP bảo trợ cho tới khi NPP do cá nhân họ bảo trợ không còn ở cấp bậc NPP mới.



Hình minh họa (02)

Ví dụ: A bảo trợ B và B là NPP mới mua sản phẩm với giá trị là 5.000.000VNĐ

- Nếu A là TLGS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $5\% \times 5.000.000 = 250.000\text{VNĐ}$

- Nếu A là GS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $8\% \times 5.000.000 = 400.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là TLQL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $13\% \times 5.000.000 = 650.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là QL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $18\% \times 5.000.000 = 900.000\text{VNĐ}$

2. HOA HỒNG KHỐI LƯỢNG (HHKL):

Là khoản tiền hoa hồng được thanh toán trên **Doanh số nhóm** của Bạn, nếu Bạn đáp ứng các yêu cầu sau:

- Đạt cấp bậc Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý
- Có tuyến dưới
- Đạt điều kiện C.C Năng động

	Trợ lý Giám sát 2cc	Giám sát 25cc	Trợ lý Quản lý 75cc	Quản lý 120cc
Nhà phân phối mới	5%	3%	8%	13%
Hoa hồng nhà phân phối mới			8%	13%
Hoa hồng khối lượng			5%	10%
			13%	5%
				18%

Hình minh họa (03)

CẤP BẬC	TÓM TẮT HOA HỒNG NDB VÀ HHKL NHẬN ĐƯỢC
Trợ lý Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 5% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLGS bảo trợ. • HHKL: Không nhận được HHKL ở cấp bậc này.
Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 8% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được GS bảo trợ. • HHKL: 3% trên Doanh số nhóm của các TLGS được GS này bảo trợ.
Trợ lý Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 13% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLQL bảo trợ. • HHKL: 5% trên Doanh số nhóm của các GS được TLQL này bảo trợ. 8% trên Doanh số nhóm của các TLGS được TLQL này bảo trợ.

Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 18% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được QL này bảo trợ. • HHKL: 5% trên Doanh số nhóm của các TLQL được QL này bảo trợ. 10% trên Doanh số nhóm của các GS được QL này bảo trợ. 13% trên Doanh số nhóm của các TLGS được QL này bảo trợ.
----------------	--

2.1 Để được nhận HHKL thì các Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý phải đạt điều kiện C.C Năng động.

2.2 Tất cả các loại hoa hồng trong Kế hoạch trả thưởng đều được tính theo cấp bậc hiện tại mà Nhà phân phối đạt được.

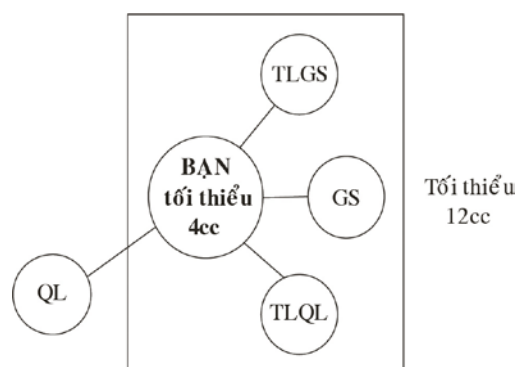
Ví dụ: Nếu một NPP đang là TLGS có C.C Tổng trong một tháng là 35C.C thì 25C.C đầu NPP này sẽ nhận được NDB là 5%; 10C.C sau đó NPP này sẽ nhận được NDB là 8%.

2.3 Nhà phân phối không được nhận HHKL trên bất kỳ Nhà phân phối tuyển dưới nào có cùng cấp bậc.

1. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HHLĐ)

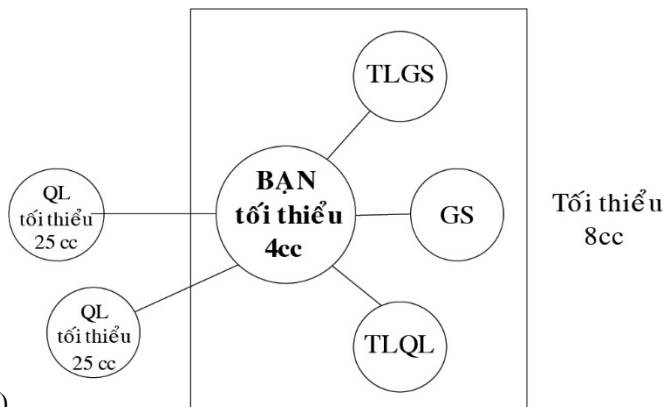
3.1 Điều kiện nhận Hoa hồng Lãnh đạo: Sau khi Nhà phân phối trở thành Quản lý Chính thức, người này sẽ nhận được HHLĐ khi đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Đạt điều kiện C.C Năng động.
- Tuyển dưới có ít nhất một Quản lý Chính thức.
- Có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong một tháng ít nhất là 12C.C.



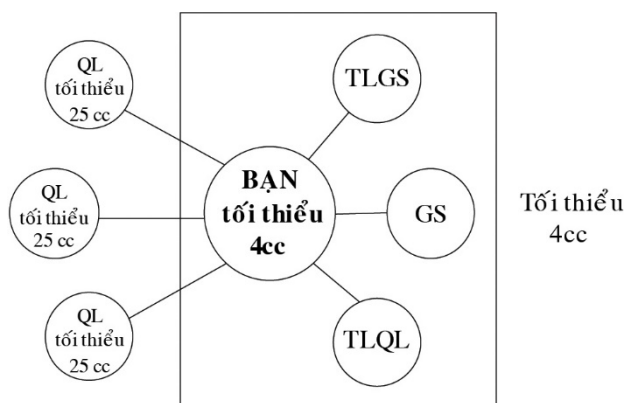
Hình minh họa (04)

- a. Quản lý Chính thức có thể giảm điều kiện hàng tháng từ 12C.C xuống còn 8C.C, bằng cách có 2 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc hai nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 05)



Hình minh họa (05)

- b. Quản lý Chính thức còn có thể giảm điều kiện hàng tháng từ 12C.C xuống còn 4C.C, bằng cách có 3 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc ba nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 06)



Hình minh họa (06)

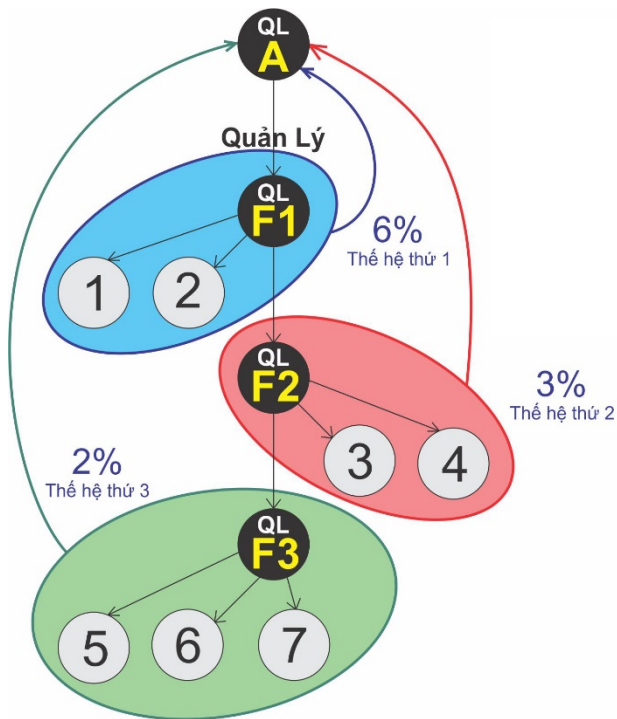
- c. Nếu Quản lý Chính thức không đạt điều kiện C.C Năng động trong 03 (ba) tháng liên tục trở lên, thì không được hưởng HHLĐ. Để bắt đầu được nhận lại HHLĐ, người này phải đạt điều kiện C.C Năng động và bán được tối thiểu 12 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong 03 (ba) tháng liên tục trước khi được xét lại tiêu chuẩn nhận HHLĐ trong tháng thứ tư.
- d. HHLĐ của Quản lý không đạt điều kiện nhận, sẽ được chuyển lên Quản lý tuyển trên gần nhất đạt điều kiện nhận HHLĐ.

3.2 Các mức Hoa hồng lãnh đạo:

HHLĐ được trả cho các Quản lý Chính thức theo các mức sau đây:

- 6% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thế hệ thứ 1 (F1).
- 3% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thế hệ thứ 2 (F2).
- 2% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thế hệ thứ 3 (F3).

Xem hình minh họa (07)



Hình minh họa (07)

Quản lý A sẽ nhận được HHLĐ như sau:

$$\begin{aligned}
 &= 6\%[QL(F1) + NPP(1) + NPP(2)] \\
 &\quad + 3\%[QL(F2) + NPP(3) + NPP(4)] \\
 &\quad + 2\%[QL(F3) + NPP(5) + NPP(6) + NPP(7)]
 \end{aligned}$$

A, F1, F2, F3: là các Quản lý Chính thức

(1), (2); là tuyển dưới của F1 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

(3), (4): là tuyển dưới của F2 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

V. PHẦN THƯỞNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH

1. Phần thưởng cho Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):

Khi hoàn thành tất cả các yêu cầu để đạt danh hiệu Quản lý Đại bàng, Nhà phân phối sẽ được tặng thưởng một Chuyến du lịch để tham dự chương trình tham quan và học tập hàng năm dành cho Quản lý Đại Bàng tổ chức theo khu vực tương ứng của họ. Phần thưởng bao gồm:

- Vé máy bay và 3 đêm ở khách sạn.
- Được mời tham dự chương trình huấn luyện đặc biệt dành cho các Quản lý Đại Bàng

2. Chương trình Quỹ Nhà – Xe

- Chương trình khuyến khích Quỹ Nhà - Xe của ATC nhằm mục đích khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng hệ thống bán hàng bền vững. Phần thưởng chỉ trao cho Nhà phân phối đạt điều kiện của chương trình.
- Chương trình dành cho Quản lý Chính thức và đạt điều kiện C.C Năng động trong suốt thời gian tham gia Chương trình.
- Phần thưởng từ chương trình được dùng để khuyến khích Nhà phân phối sử dụng để mua hoặc thuê một tài sản dưới tên của mình, ví dụ như mô tô, ô tô, nhà...
- Có ba mức khuyến khích như sau:

a) Mức 1: ATC sẽ trả tối đa 8.093.600 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

b) Mức 2: ATC sẽ trả tối đa 12.140.400 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

c) Mức 3: ATC sẽ trả tối đa 16.187.200 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

- **Điều kiện đạt được:** Cần phải có 3 tháng liên tục để đạt yêu cầu về C.C Tổng tương ứng được nêu chi tiết trong bảng dưới đây:

	Mức 1	Mức 2	Mức 3
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 1	50	75	100
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 2	100	150	200
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 3	150	225	300

- Để được hưởng mức khuyến khích tối đa của từng mức thì C.C Tổng từ tháng thứ ba phải được duy trì tối thiểu ở mức cao nhất tương ứng (Mức 1 là 150cc, mức 2 là 225cc và mức 3 là 300cc). Nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt tiêu chuẩn giảm dưới mức yêu cầu đối với bất kỳ tháng thứ ba nào, thì tiền thưởng của chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ.
 - Trường hợp tháng thứ 4 sau khi đạt điều kiện chương trình, nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt dưới 50C.C thì không được hưởng tiền thưởng cho tháng đó. Nếu trong các tháng tiếp theo sau C.C Tổng của Nhà phân phối tăng lên tối thiểu 50C.C, thì tiền thưởng chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ đồng thời áp dụng mức trả tối đa như trên.
- Sau khi đạt điều kiện chương trình, Nhà phân phối được bắt đầu tính điều kiện cho mức khuyến khích cao hơn ngay tháng sau.

Ví dụ: một Nhà phân phối đạt được Mức 1 trong Tháng 1, Tháng 2 và Tháng 3 với tổng chỉ tiêu tương ứng là 50cc, 100cc, 150cc. Nếu tháng 4 nhà phân phối có C.C Tổng là 225C.C thì sẽ được nâng lên Mức 2 và nếu tháng 5 đạt 300C.C Tổng thì sẽ được nâng lên Mức 3.

3. Phần thưởng Du lịch:

- **Điều kiện đạt được:**

a) Một Nhà phân phối có thể đạt được Phần thưởng du lịch bao gồm vé máy bay, nơi lưu trú, các bữa ăn và chi tiêu bằng cách đạt được tối thiểu 1.500 C.C Tổng trở lên từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 mỗi năm.

b) Những C.C Không qua Quản lý trong bất kỳ tháng nào mà Nhà phân phối không đạt điều kiện C.C Năng động và những C.C Lãnh đạo được phát sinh trong bất kỳ tháng nào mà một Quản lý không đạt Hoa hồng Lãnh đạo, sẽ không được tính vào tổng chỉ tiêu của chương trình.

• Phần thưởng Du lịch:

- **Quản lý Chính thức đạt tối thiểu 1.500 C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 6 ngày 5 đêm.
- **Quản lý Chính thức đạt 2.500C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm.
- **Quản lý Chính thức đạt 5.000C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 9 ngày 8 đêm.

VI. CHÍNH SÁCH TÁI BẢO TRỢ

- Nhà phân phối đã không mua bất kỳ sản phẩm nào và không bảo trợ bất kỳ cá nhân nào khác trong tối thiểu 12 tháng liên tục thì có thể được xem xét được tái bảo trợ. Nhà phân phối được tái bảo trợ sẽ ký vào Đơn xin tái bảo trợ được ký bởi cả hai Nhà phân phối và Người bảo trợ dự kiến.
- Trường hợp một Nhà phân phối Mới đã được bảo trợ hơn 6 tháng và không mua bất kỳ sản phẩm nào thì được xem xét để Nhà phân phối đó có thể chọn một người bảo trợ mới.
- Các Nhà phân phối được Bảo trợ lại phải bắt đầu lại từ cấp Nhà phân phối Mới là tuyến dưới Người bảo trợ mới của họ và bị mất bất cứ tuyến dưới nào đã đạt được tính đến thời điểm đó mà họ đã bảo trợ trước đây.

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

STT	Các loại hoa hồng/ tiền thưởng	Tỷ lệ % tính theo doanh số (Tối đa)
1	Hoa hồng Nhà phân phối mới (NDB)	18%
2	Hoa hồng khối lượng (HHKL)	13%
3	Hoa hồng lãnh đạo (HHLĐ)	6%
4	Tiền Thưởng và Lợi ích kinh tế khác	3%
	Tổng cộng	40%
	Kết luận	<ul style="list-style-type: none"> - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Quản lý ≤ 40% trên doanh số - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Trợ lý Quản lý ≤ 26% trên doanh số - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Giám sát ≤ 11% trên doanh số

- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">- Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Trợ lý giám sát $\leq 5\%$ trên tổng doanh số bán cá nhân- Trung bình tổng hoa hồng trên doanh số trả cho các cấp bậc $\leq 40\%$ |
|--|---|

Công ty cam kết tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm của Công ty. Trong quá trình hoạt động trường hợp Công ty nhận thấy hoa hồng tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho Nhà phân phối có khả năng vượt 40% thì Công ty sẽ điều chỉnh lại phần trăm các khoản hoa hồng và/hoặc danh mục hàng hóa để đảm bảo tổng giá trị chi trả cho Nhà phân phối không vượt quá 40% và tiến hành sửa đổi, bổ sung Kế hoạch trả thưởng đúng quy định pháp luật.