

MỤC LỤC

A. CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG

I. Giới thiệu

II. Định nghĩa

III. Chương trình trả thưởng

1. Kế hoạch tiếp thị
2. Tiền hoa hồng lãnh đạo (hhld)
3. Phần thưởng cho Quản lý và cấp cao hơn
 - + *Quản lý cấp cao*
 - + *Quản lý vươn cao*
 - + *Danh hiệu Quản lý Eagle*
 - + *Danh hiệu “Eagle Summit”*
4. Phần thưởng cho Quản Lý Ngọc
 - + *Quản lý Ngọc Bích*
 - + *Quản lý Ngọc bích - Kim cương*
 - + *Quản lý Kim cương*
 - + *Quản lý Kim cương Nhân đôi*
 - + *Quản lý Kim cương Nhân ba*
5. Tiền hoa hồng GEM
6. Chương trình khuyến khích đạt được
7. Chương trình “CHAIRMAN’S BONUS”
8. Đại hội FLP toàn cầu
9. Cấp bậc và sự hội đủ tiêu chuẩn của Quản lý
 - + *Quản lý được Thừa kế*
 - + *Quản lý được Chuyển đổi*
 - + *Hội đủ tiêu chuẩn về hoạt động*
 - + *Quy trình để tái hội đủ tiêu chuẩn*
10. Chính sách tái bảo trợ

B. QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

1. Quy trình đặt hàng
2. Các yêu cầu pháp lý
 - + *Các Nhà thầu độc lập*
 - + *Các Chính sách Công ty*
 - + *Chăm dút*
 - + *Giải quyết tranh chấp*
 - + *Tự nguyện chăm dút*
 - + *Đơn xin hợp lệ*
 - + *Chuyển giao theo di chúc*
 - + *Chuyển giao vì lý do ly hôn*
3. Thông tin liên lạc
4. Chính sách bảo trợ quốc tế

A. CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG

I GIỚI THIỆU

Công ty Forever Living Products U.S., Inc. sử dụng độc đáo ý tưởng của mình nhằm khuyến khích và hỗ trợ việc sử dụng và bán hàng loạt các sản phẩm Forever Living Products (“FLP”) thông qua các nhà phân phối độc lập (“Nhà phân phối”) trên khắp thế giới. FLP là một gia đình gồm các công ty có quan hệ với nhau (“các công ty FLP”) trong đó có các Nhà phân phối tiếp thị các sản phẩm FLP trên toàn thế giới.

Tại Việt Nam, Aloe Vera of America (“AVA”) là công ty cung ứng các sản phẩm FLP, cung cấp cho các Nhà phân phối của mình các sản phẩm chất lượng tuyệt hảo, nhân viên hỗ trợ và kế hoạch tiếp thị trong ngành thông qua công ty được chỉ định của mình tại Việt Nam là Công ty TNHH Thương mại Lô Hội (“ATC”). Việc sử dụng phương thức Tiếp thị Đồng đội Forever cũng là điều độc đáo. Công ty FLP và các sản phẩm của họ mang lại cho người tiêu dùng và các Nhà phân phối cơ hội nâng cao chất lượng cuộc sống thông qua việc sử dụng các sản phẩm FLP, và cơ hội thành công ngang nhau cho những ai sẵn sàng thực hiện đúng đắn chương trình này. Không giống hầu hết các cơ hội kinh doanh, các thành viên tham gia FLP 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 nhà thầu độc lập mà sự thành công hay thất bại của họ phụ thuộc vào chính những nỗ lực của bản thân họ.

Công ty FLP có một lịch sử thành công lâu dài. Mục tiêu cơ bản của kế hoạch tiếp thị của FLP là quảng bá việc bán và sử dụng các sản phẩm có chất lượng cao của FLP đến người tiêu dùng. Mục đích chính yếu của các Nhà phân phối là xây dựng một mạng lưới bán hàng để quảng bá việc bán và sử dụng các sản phẩm FLP đến người tiêu dùng.

Các Nhà phân phối độc lập thuộc các cấp của Chương trình trả thưởng được khuyến khích bán lẻ mỗi tháng và ghi vào sổ sách doanh số bán.

Các Nhà phân phối thành công có được kiến thức hiện hành về thị trường bằng cách tham gia các buổi họp tập huấn, duy trì các khách hàng bán lẻ của riêng mình và bảo trợ những người khác bán lẻ.

II ĐỊNH NGHĨA

- 1 “Chỉ tiêu” (hay “CC”) là đơn vị tính thành tích, tiền hoa hồng, tiền thưởng và khoản khích lệ cho Nhà phân phối áp dụng trong Chương trình trả thưởng. Bên cạnh giá bán tính bằng tiền, mỗi sản phẩm sẽ có giá trị CC nhất định, được quy định trong Danh mục hàng hoá kinh doanh theo phương thức đa cấp. Một (1) Chỉ tiêu (CC) có giá trị quy đổi tương ứng với ba triệu bảy trăm sáu mươi ba ngàn đồng (3.763.000 VNĐ) để tính hoa hồng.
- 2 “Nhà phân phối Mới” là Nhà phân phối chưa lên đến cấp “Trợ lý Giám sát”. Khi Nhà phân phối Mới tích lũy được 02 (hai) Chỉ tiêu trong vòng 02 (hai) tháng liên tục, thì sẽ được lên cấp “Trợ lý Giám sát”.

- 3 Chi tiêu Nhà phân phối mới: Là doanh số cá nhân đạt được của những Nhà phân phối tuyến dưới được bạn bảo trợ khi họ đang ở cấp bậc Nhà phân phối mới.
- 4 Giá Nhà phân phối mới: Là giá bán dành cho Nhà phân phối mới, được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- 5 Giá bán sỉ: Là giá bán cho Nhà phân phối đạt cấp Trợ lý Giám sát trở lên, được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- 6 Lợi nhuận bán lẻ: Tùy theo cấp bậc, các Nhà phân phối có thể mua sản phẩm theo Giá bán sỉ hoặc Giá nhà phân phối mới để tiêu dùng hoặc bán lại theo mức giá không thấp hơn Giá nhà phân phối mới và không cao hơn Giá bán cho Người tiêu dùng quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- 7 Lợi nhuận từ Giá Nhà phân phối mới: Là khoản chênh lệch giữa Giá Nhà phân phối mới và Giá sỉ, khoản chênh lệch này được thanh toán cho người bảo trợ tuyến trên trực tiếp căn cứ vào thành tích bán cá nhân của một Nhà phân phối chưa đủ điều kiện được hưởng giá sỉ.
- 8 “Nhà phân phối” là cá nhân từ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ đã ký kết Hợp đồng phân phối và bản thân đã được chứng nhận tại một buổi Họp Cơ hội đã được ATC chấp nhận hoặc đã được chứng nhận bởi một đại diện được ATC ủy quyền. Người đang chấp hành hình phạt tù, hoặc có tiền án về các tội sản xuất và/hoặc buôn bán hàng giả, quảng

cáo gian dối, kinh doanh trái phép, trốn thuế, lừa dối khách hàng, lừa đảo chiếm đoạt tài sản, hoặc chiếm giữ trái phép tài sản cũng như người nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài không có giấy phép lao động của Sở Lao động Thương binh Xã hội cấp tỉnh (Thành phố trực thuộc Trung ương) cấp thì không được làm Nhà phân phối.

- 9 “Nhà phân phối Năng động” là Nhà phân phối có 04 (bốn) Chỉ tiêu hoặc nhiều hơn cho thành tích bán Cá nhân trong tháng, ít nhất một trong các Chỉ tiêu trên do chính cá nhân người ấy đạt được. Thành tích bán Cá nhân có thể đạt được bởi chính cá nhân ấy hoặc bởi từ các Nhà phân phối Mới do cá nhân ấy bảo trợ. Danh hiệu “Năng động” của một Nhà phân phối được xác lập mỗi tháng.
- 10 “Chỉ tiêu không qua Quản lý”: phản ánh doanh số cá nhân được công nhận của một Nhà phân phối tuyến dưới mà người này không ở bên dưới một Quản lý tuyến dưới nào.

III CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG

Nhà phân phối đạt đủ điều kiện sẽ được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và các chế độ tương ứng bao gồm: Hoa hồng cá nhân, Hoa hồng khối lượng, Hoa hồng lãnh đạo, Phần thưởng Quản lý, Phần thưởng Quản lý Ngọc, Hoa hồng GEM, phần thưởng trong Chương trình Khuyến khích Đạt được và chế độ đãi ngộ trong Chương trình Chairman’s Bonus và dành cho các Nhà phân phối đủ điều kiện tham dự Đại hội FLP toàn cầu.

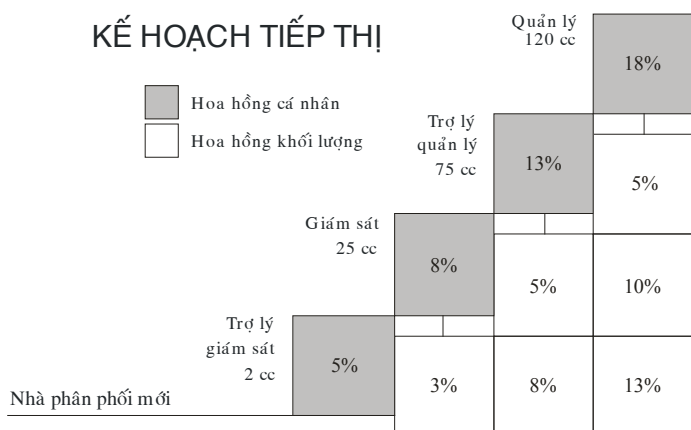
Chương trình trả thưởng của ATC là một phần trong

Chính sách kinh doanh toàn cầu của Tập đoàn Forever Living Products U.S., Inc. Tập đoàn áp dụng Hệ số quốc gia của mỗi nước để tính toán các khoản tiền thưởng, hoa hồng được xác định dựa trên CC. Hệ số quốc gia của Việt Nam là 1.3.

Do một số chế độ đãi ngộ được trả bằng tiền mặt, hiện vật hoặc các ưu đãi nên, trong trường hợp cần thiết, Công ty có thể điều chỉnh Chương trình trả thưởng để đảm bảo tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho Nhà phân phối trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của Công ty, đảm bảo tuân thủ quy định tại Điều 27 Nghị định 42/2014/NĐ-CP.

1. KẾ HOẠCH TIẾP THỊ

Chương trình trả thưởng được giải thích như sau:



HOA HỒNG CÁ NHÂN (HHCN) là một khoản tiền hoa hồng cho Thành tích bán Cá nhân của Nhà phân

phối đạt cấp Trợ lý Giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý.

HOA HỒNG NHÀ PHÂN PHỐI MỚI (NDB): là một khoản tiền hoa hồng dành cho Nhà phân phối đạt cấp Trợ lý Giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý tính trên Thành tích bán Cá nhân của những Nhà phân phối Mới được cá nhân này bảo trợ.

HOA HỒNG KHỐI LƯỢNG (HHKL) là một khoản tiền hoa hồng được thanh toán trên tất cả các Thành tích bán theo nhóm của các Trợ lý Giám sát, các Giám sát và Trợ lý Quản lý được cá nhân bạn bảo trợ.

NPP mới	<ul style="list-style-type: none">+ Không được hưởng HNCN và HHKL ở cấp bậc này.+ Được hưởng Lợi nhuận Giá Nhà phân phối mới cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối được cá nhân bảo trợ chưa đủ điều kiện hưởng giá sỉ.
Trợ lý Giám sát	<ul style="list-style-type: none">+ Được hưởng Lợi nhuận Giá Nhà phân phối mới cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối được cá nhân bảo trợ chưa đủ điều kiện hưởng giá sỉ.+ 5% Hoa hồng Nhà phân phối mới (NDB) cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối mới được cá nhân bảo trợ và các tuyến dưới của các Nhà phân phối mới đó.+ 5% HHCN trên toàn bộ thành tích bán của Cá nhân.+ Không được hưởng HHKL ở cấp bậc này.

<p>Giám sát</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Được hưởng Lợi nhuận Giá Nhà phân phối mới cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối được cá nhân bảo trợ chưa đủ điều kiện hưởng giá sỉ. + 8% NDB cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối mới được cá nhân bảo trợ và các tuyến dưới của các Nhà phân phối mới đó. + 8% HHCN trên toàn bộ thành tích bán cá nhân. + 3% HHKL trên toàn bộ thành tích bán của các Trợ lý Giám sát được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này.
<p>Trợ lý Quản lý</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Được hưởng Lợi nhuận Giá Nhà phân phối mới cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối được cá nhân bảo trợ chưa đủ điều kiện hưởng giá sỉ. + 13% NDB cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối mới được cá nhân bảo trợ và các tuyến dưới của các Nhà phân phối mới đó. + 13% HHCN trên toàn bộ thành tích bán của Cá nhân. + 5% HHKL trên toàn bộ Thành tích bán của các Giám sát được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này. + 8% HHKL trên toàn bộ Thành tích bán của các Trợ lý Giám sát được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này.

Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> + Được hưởng Lợi nhuận Giá Nhà phân phối mới cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối được cá nhân bảo trợ chưa đủ điều kiện hưởng giá sỉ. + 18% NDB cho doanh số bán cá nhân của Nhà phân phối mới được cá nhân bảo trợ và các tuyến dưới của các Nhà phân phối mới đó. + 18% HHCN trên toàn bộ Thành tích bán của Cá nhân. + 5% HHKL trên toàn bộ Thành tích bán của các Trợ lý Quản lý được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này. + 10% HHKL trên toàn bộ Thành tích bán của các Giám sát được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này. + 13% HHKL trên toàn bộ Thành tích bán của Trợ lý Giám sát được cá nhân này bảo trợ và Thành tích bán của nhóm này.
----------------	--

- 1.1** Nhà phân phối Mới không được nhận tiền hoa hồng cá nhân và hoa hồng khối lượng cho đến khi đạt được cấp bậc Trợ lý Giám sát. Nhà phân phối Mới đã mua 02 (hai) chỉ tiêu từ ATC trong 02 (hai) tháng liên tiếp hoặc ít hơn 02 (hai) tháng sẽ được nâng lên vị trí Trợ lý Giám sát.

- 1.2** Tiền hoa hồng cá nhân trên thành tích bán của một Nhà phân phối Mới sẽ được thanh toán cho Người bảo trợ của Nhà phân phối Mới đó. Ngoài ra, các chỉ tiêu sẽ được tính như là thành tích bán cá nhân cho cả Nhà phân phối Mới và Người bảo trợ.

- 1.3** Có thể sử dụng 01 (một) tháng hoặc 02 (hai) tháng liên tục để tính dồn Chỉ tiêu cần thiết để

đạt được cấp bậc Trợ lý Giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý hoặc Quản lý. Cấp bậc thăng tiến sẽ được xác định vào đúng ngày Chi tiêu được tích lũy đủ để đạt được cấp bậc cụ thể đó.

- 1.4** Chi tiêu cá nhân trong nước của một Nhà phân phối mới cũng sẽ tính là Chi tiêu Nhà phân phối mới cho các tuyến trên đến người đầu tiên đã đạt cấp bậc Trợ lý giám sát.
- 1.5** Không có việc tính thành tích lại để đủ tiêu chuẩn đối với các cấp bậc bán hàng này một khi đã đạt được trừ phi quan hệ Phân phối bị chấm dứt hoặc Nhà phân phối được tái bảo trợ.
- 1.6** Không được chuyển nhượng quan hệ Phân phối. Quan hệ Phân phối chỉ có thể được chuyển nhượng trong trường hợp cá nhân liên quan qua đời.
- 1.7** Tất cả các Nhà phân phối chấm dứt hoặc bị chấm dứt phải chờ ít nhất một năm (365 ngày kể từ ngày ATC nhận được thông báo chấm dứt) trước khi ký lại Hợp đồng phân phối, dưới Người bảo trợ ban đầu, để ATC và FLP xem xét.
- 1.8** Nhà phân phối sẽ không vượt qua Người bảo trợ trong quá trình tiến lên bất cứ cấp nào.
- 1.9** Để được hưởng tất cả các khoản tiền Hoa hồng và phần thưởng Khuyến khích, ngoại trừ Hoa hồng cá nhân, Hoa hồng Nhà phân phối mới và Lợi nhuận giá Nhà phân phối mới, các Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý phải đạt yêu cầu là Nhà phân phối Năng động và đồng thời phải đáp ứng mọi yêu cầu khác trong Kế hoạch Tiếp thị FLP.

1.10 Tiền hoa hồng được tính toán theo vị trí cấp bậc trong cấu trúc tiếp thị. Tiền hoa hồng được thanh toán tại cấp bậc hiện tại đạt được.

Ví dụ: Nếu một Trợ lý Giám sát có 30 (ba mươi) Chỉ tiêu cá nhân trong 01 (một) hoặc 02 (hai) tháng liên tiếp, thì người Trợ lý đó sẽ nhận được 5% trên bất cứ số lượng mua cá nhân nào trong phạm vi 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu đầu tiên và 8% trên số lượng mua cá nhân trong phạm vi 05 (năm) Chỉ tiêu còn lại.

Ví dụ về Quản lý Mới: Nếu một Trợ lý Giám sát đạt Thành tích bán 150 (một trăm năm mươi) Chỉ tiêu một tháng, đạt được cấp bậc Quản lý, Người bảo trợ năng động của người này sẽ nhận được Chỉ tiêu đầy đủ cho 120 (một trăm hai mươi) Chỉ tiêu đầu tiên. 30 (Ba mươi) Chỉ tiêu còn lại của Thành tích bán sẽ được điều chỉnh theo tỷ lệ 40%, 20% và 10% tuần tự cho những người Quản lý được hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo ở tuyến trên.

1.11 Trợ lý Giám sát, Giám sát hoặc Trợ lý Quản lý không được nhận tiền HHKL trên bất kỳ Nhà phân phối nào thuộc nhóm được bảo trợ có cùng cấp bậc trong Kế hoạch Tiếp thị FLP. Tuy nhiên, các cấp bậc này sẽ được nhận Chỉ tiêu từ những nguồn này để thăng bậc trong Kế hoạch Tiếp thị FLP.

1.12 Tiền hoa hồng được thanh toán cho Nhà phân phối vào ngày 15 (mười lăm) của tháng tiếp theo. Ví dụ: tiền hoa hồng cho Thành tích bán trong tháng 1 sẽ được thanh toán vào ngày 15 tháng 2.

1.13 Nhà phân phối trở thành Quản lý được “Công nhận” và được nhận huy hiệu Quản lý vàng khi: (1) mạng lưới bán hàng của Nhà phân phối đó đạt được 120cc Thành tích bán Cá nhân và/hoặc

Thành tích bán không qua Quản lý trong bất cứ giai đoạn một hoặc hai tháng liên tục nào, (2) cá nhân người đó Năng động trong cùng giai đoạn một hoặc hai tháng liên tục nêu trên, và (3) không có Nhà phân phối nào khác ở tuyến dưới của Nhà phân phối đó đạt tiêu chuẩn trở thành Quản lý trong cùng giai đoạn một hoặc hai tháng liên tục nêu trên.

Nếu có Quản lý tuyển dưới hội đủ tiêu chuẩn trong cùng giai đoạn một hoặc hai tháng liên tục nêu trên, thì Nhà phân phối sẽ là “Quản lý được Công nhận” nếu, ngoài việc cá nhân Nhà phân phối này phải năng động, còn phải có ít nhất 25 (hai mươi lăm) chỉ tiêu Cá nhân và/hoặc không qua Quản lý trong tháng cuối cùng hội đủ tiêu chuẩn từ các Nhà phân phối thuộc các tuyến dưới mà không phải là Quản lý tuyển dưới được thăng bậc trong cùng tháng.

2 TIỀN HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HHLĐ)

- 2.1 Sau khi Nhà phân phối trở thành người Quản lý được Công nhận, người này cần hỗ trợ các tuyến dưới khác nhau của mình nhằm giúp họ đạt được thành công trong tư cách là một Nhà phân phối. Quản lý được Công nhận Năng động trở thành Quản lý lãnh đạo một khi người này phát triển được một Quản lý thuộc tuyến dưới, và có thể đạt yêu cầu để nhận Tiền hoa hồng Lãnh đạo nếu người đó có Thành tích bán từ 12 (mười hai) Chỉ tiêu cá nhân và “không qua Quản lý” trở lên trong một tháng. Chỉ tiêu “không qua Quản lý” là các Chỉ tiêu không đi qua một người Quản lý (Năng động hay không Năng động).

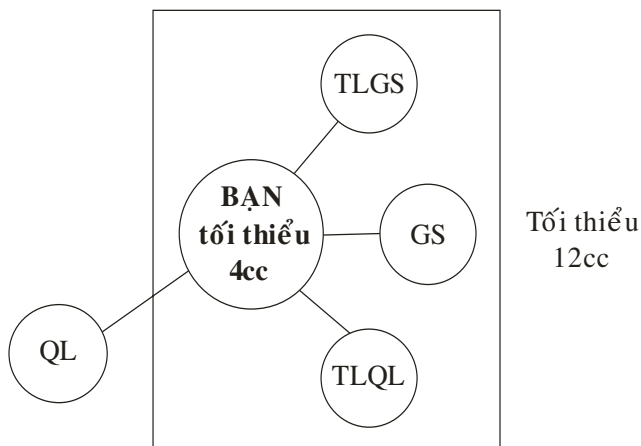
2.2 Tiền hoa hồng Lãnh đạo có thể được trả cho các Quản lý được Công nhận có những Quản lý được Công nhận thuộc tuyến dưới, theo các mức sau đây :

- + 6% Tiền hoa hồng đã trả cho tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 1 và đơn đặt hàng của nhóm họ.
- + 3% Tiền hoa hồng đã trả cho tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 2 và đơn đặt hàng của nhóm họ.
- + 2% Tiền hoa hồng đã trả cho tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 3 và đơn đặt hàng của nhóm họ.

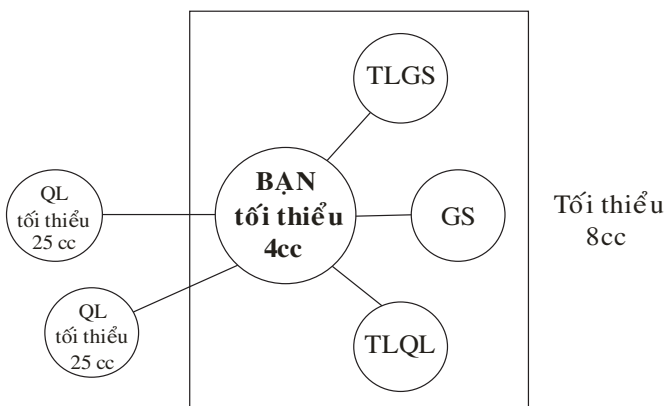
Tiền hoa hồng Lãnh đạo và các chỉ tiêu Lãnh đạo (40%-20%-10%) của Quản lý KHÔNG đạt tiêu chuẩn để hưởng Tiền thưởng Lãnh đạo sẽ được chia theo tỷ lệ cho các Quản lý đạt tiêu chuẩn hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo ở tuyến trên.

2.3 Quản lý được Công nhận Năng động có thể giảm yêu cầu hàng tháng từ 12 (mười hai) Chỉ tiêu xuống còn 08 (tám) Chỉ tiêu, bằng cách có hai tuyến dưới riêng biệt với các Quản lý được Công nhận Năng động đã đạt được Thành tích bán ít nhất 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu một tháng trở lên, như được phản ánh trong bản tóm tắt tháng trước của mỗi Quản lý thuộc tuyến dưới. Ngoài ra, Quản lý được Công nhận Năng động còn có thể giảm 12 (mười hai) Chỉ tiêu xuống còn 04 (bốn) Chỉ tiêu một tháng bằng cách duy trì ba tuyến dưới riêng biệt với các Quản lý được Công nhận Năng động đã đạt được Thành tích bán ít nhất 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu một tháng trở lên, như được phản ánh trong bản tóm tắt tháng trước đó của mỗi Quản lý thuộc tuyến dưới.

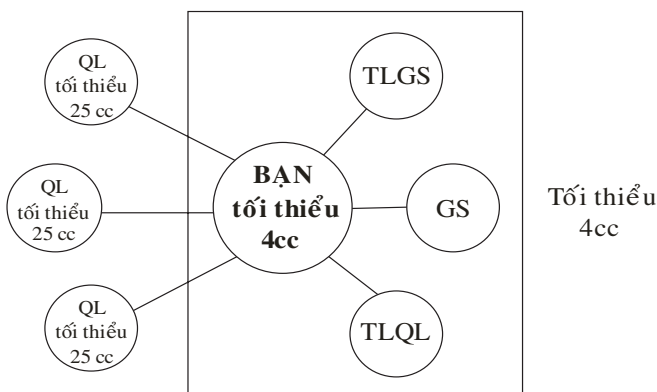
- 2.4** Bất kỳ tuyến dưới nào của một Quản lý được Công nhận Năng động mà tuyến này có Thành tích bán ít nhất từ 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu trở lên một tháng, như được phản ánh trong bản tóm tắt tháng trước đó, sẽ được tính vào để giảm 12 (mười hai), 08 (tám) hay 04 (bốn) Chỉ tiêu đối với các Chỉ tiêu tối thiểu của tất cả các Quản lý thuộc tuyến trên.
- 2.5** Khi Quản lý được Công nhận Năng động đạt được 12 (mười hai) Chỉ tiêu cá nhân và Không qua Quản lý, người này đủ tiêu chuẩn để được hưởng tất cả các khoản Tiền hoa hồng Lãnh đạo liên quan.



- 2.6** Khi Quản lý được Công nhận Năng động có hai Quản lý được Công nhận Năng động thuộc các tuyến dưới riêng biệt, và những người này đạt được thành tích bán 25 (hai mươi lăm) Chỉ tiêu trở lên được thể hiện trên bản tóm tắt tháng trước đó của mỗi quản lý thuộc tuyến dưới, các Chỉ tiêu cá nhân và không qua quản lý sẽ được giảm từ 12 (mười hai) Chỉ tiêu xuống còn 08 (tám) Chỉ tiêu.



2.7 Khi một Quản lý được Công nhận Năng động có ba Quản lý được Công nhận Năng động thuộc 3 tuyến dưới riêng biệt, và những người này đạt được thành tích bán 25 (hai mươi) Chỉ tiêu trở lên được thể hiện trên bản tóm tắt tháng trước đó của mỗi quản lý thuộc tuyến dưới, các Chỉ tiêu cá nhân và không qua quản lý sẽ được giảm từ 12 (mười hai) Chỉ tiêu xuống còn 04 (bốn) Chỉ tiêu.



2.8 Nếu Quản lý được Công nhận không Năng động trong 03 (ba) tháng liên tục trở lên, thì không được hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo. Để bắt đầu được nhận Tiền hoa hồng Lãnh đạo, người này phải Năng động và đạt được Thành tích bán

là 12 (mười hai) Chỉ tiêu Cá nhân và Không qua Quản lý trở lên trong ba tháng liên tục trước khi đạt lại tiêu chuẩn được nhận Tiền hoa hồng Lãnh đạo trong tháng thứ tư. 12 (mười hai) Chỉ tiêu Thành tích bán này phải xảy ra tại quốc gia cư trú.

3 PHÂN THƯỞNG CHO QUẢN LÝ VÀ CẤP CAO HƠN

3.1 Quản lý cấp cao:

Khi một Quản lý đã bảo trợ và phát triển được 02 (hai) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý cấp cao và sẽ được thưởng một huy hiệu Quản lý mới có hai hạt ngọc hồng lựu.

3.2 Quản lý vươn cao:

Khi một Quản lý đã bảo trợ và phát triển được 05 (năm) Quản lý được Công nhận, được bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý Vươn cao và sẽ được thưởng một huy hiệu Quản lý mới có năm hạt ngọc hồng lựu. Quản lý Vươn cao có 05 (năm) Quản lý được bảo trợ Năng động Thế hệ thứ 1 sẽ được giảm yêu cầu về Chỉ tiêu trong Chương trình Khuyến khích Đạt được như sau: giảm 40 (bốn mươi) Chỉ tiêu cho Khuyến khích 1, 50 (năm mươi) Chỉ tiêu cho Khuyến khích 2 và 60 (sáu mươi) Chỉ tiêu cho Khuyến khích 3.

3.3 Danh hiệu Quản lý Eagle:

3.3.1 Danh hiệu Quản lý Eagle nhằm khuyến khích

các Quản lý đạt được và duy trì một khối lượng doanh thu, khối lượng doanh thu này sẽ tạo nên thu nhập xứng đáng với các vị trí Quản lý khác nhau trong Chương trình trả thưởng.

Danh hiệu Quản lý Eagle đạt được và phục hồi mới mỗi năm bằng cách đáp ứng các yêu cầu sau đây trong suốt năm dương lịch sau khi đạt cấp bậc Quản lý được công nhận:

- a) Năng động và đạt Hoa hồng lãnh đạo mỗi tháng.
- b) Tích lũy ít nhất 720cc tổng số Chỉ tiêu, trong đó ít nhất 100cc Chỉ tiêu không qua Quản lý từ những tuyến dưới mới được cá nhân bảo trợ.
- c) Bảo trợ cá nhân và phát triển ít nhất 2 tuyến Giám sát mới.
- d) Hỗ trợ các chương trình sự kiện của Công ty.

3.3.2 Ngoài các yêu cầu được liệt kê ở trên, các Nhà phân phối cấp bậc từ Quản lý cấp cao trở lên phải phát triển và duy trì các Quản lý Eagle tuyến dưới như được phác thảo dưới đây. Mỗi Quản lý Eagle tuyến dưới phải thuộc một tuyến bảo trợ riêng lẻ, ở bất kỳ thể hệ nào. Yêu cầu này được căn cứ vào vị trí Quản lý đạt được vào đầu mỗi năm dương lịch.

- Quản lý cấp cao: 1 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý vươn cao: 3 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý Ngọc Bích: 6 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý Ngọc Bích – Kim Cương: 10 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý Kim Cương: 15 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý Kim Cương nhân đôi: 25 Quản lý Eagle tuyến dưới.
- Quản lý Kim Cương nhân ba: 35 Quản lý Eagle tuyến dưới

- 3.3.3 Tất cả yêu cầu phải đạt được ở một Quốc gia riêng lẻ, ngoại trừ yêu cầu Chỉ tiêu không qua quản lý mới và yêu cầu Quản lý Eagle tuyển dưới như giải thích bên dưới.
- 3.3.4 Các Nhà phân phối tái bảo trợ được tính vào các yêu cầu tuyển dưới được cá nhân bảo trợ mới, Giám sát mới và Chỉ tiêu mới.
- 3.3.5 Một Quản lý có thể kết hợp Chỉ tiêu không qua quản lý mới từ nhiều quốc gia khác nhau để tính vào yêu cầu 100cc Chỉ tiêu mới.
- 3.3.6 Một Quản lý có thể kết hợp các Quản lý Eagle tuyển dưới của mình từ nhiều quốc gia khác nhau cho mục đích đạt danh hiệu Quản lý Eagle.
- 3.3.7 Nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý sau ngày 1 của năm:
- Bất kỳ Nhà phân phối mới nào mà họ bảo trợ trong suốt tháng cuối cùng để thăng cấp sẽ tính vào các yêu cầu Chỉ tiêu mới và bảo trợ mới của Danh hiệu Quản lý Eagle của năm dương lịch đó.
 - Các yêu cầu về Quản lý Eagle của họ KHÔNG được chia theo tỷ lệ; nói đúng hơn là họ cần hoàn tất tổng số 720cc/100cc Chỉ tiêu mới và 2 Giám sát mới trong suốt thời gian còn lại của năm sau khi đạt cấp bậc Quản lý
- 3.3.8 Khi hoàn thành tất cả các yêu cầu để đạt danh hiệu Quản lý Eagle, 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 Eagle tổ chức theo khu vực tương ứng của họ. Phần thưởng bao gồm:

- a) Vé máy bay cho hai người và 3 đêm ở khách sạn.
- b) Được mời tham dự chương trình huấn luyện đặc biệt dành riêng cho các Quản lý Eagle.
- c) Được quyền tham dự tất cả sự kiện liên quan đến chương trình tham quan và học tập dành cho Quản lý Eagle.

3.4 Danh hiệu “Eagle Summit”

3.4.1 Eagle Summit đạt được và phục hồi mới mỗi năm bằng cách phát sinh tổng số 7500cc trong suốt năm dương lịch sau khi đạt cấp bậc Quản lý được công nhận.

3.4.2 Các Quản lý đạt Eagle Summit sẽ được mời tham gia chuyến tham quan học tập toàn thể đặc biệt và sẽ được công nhận và được trao tặng các phần thưởng dành cho Eagle Summit tại Đại hội FLP toàn cầu.

3.4.3 Các Quản lý phải tham dự Đại hội FLP toàn cầu để nhận các phần thưởng dành cho Eagle Summit.

4 PHẦN THƯỞNG CHO QUẢN LÝ NGỌC

4.1. Quản lý Ngọc Bích:

Khi một Quản lý đã bảo trợ và phát triển được 09 (chín) Quản lý được Công nhận, được bảo trợ Thế hệ thứ 1 thuộc tuyến của họ, người này trở thành Quản lý Ngọc Bích, và được thưởng một huy hiệu vàng có bốn hạt ngọc Bích. Các huy hiệu sẽ chỉ được trao vào Ngày Thành Công hoặc tại các cuộc họp khác được công nhận do đại diện đã được FLP chấp thuận thực hiện.

Nhà phân phối Quản lý Ngọc bích này cũng được thưởng một chuyến du lịch bốn ngày ba đêm được đài thọ toàn bộ chi phí tại một khu nghỉ mát do ATC/FLP chỉ định.

4.2. Quản lý Ngọc Bích – Kim cương:

Khi một Quản lý đã bảo trợ và phát triển được 17 (mười bảy) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý Ngọc bích-Kim cương, và được thưởng một huy hiệu vàng có hai hạt kim cương và hai hạt ngọc bích tại một buổi tiệc công nhận.

- a) Nhà phân phối này cũng được thưởng một thiết kế đặc biệt bằng đồng.
- b) Ngoài ra, Nhà phân phối sẽ được một chuyến du lịch năm ngày bốn đêm được đài thọ toàn bộ chi phí tại một khu nghỉ mát sang trọng do ATC/FLP chọn.

4.3. Quản lý Kim cương:

Khi một Quản lý xây dựng và phát triển được 25 (hai mươi lăm) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý Kim cương, và được thưởng một huy hiệu vàng có tám hạt một hạt kim cương lớn. Nhà phân phối này cũng được thưởng các khoản sau đây:

- a) Phần thưởng một nhẫn kim cương công nhận được thiết kế đẹp.
- b) Được miễn các yêu cầu về khối lượng Chỉ tiêu đối với Khuyến khích Đạt được và Tiền hoa hồng khối lượng, miễn là có tối thiểu 25 (hai mươi lăm) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1 là Năng động.
- c) Ngoài ra, Nhà phân phối sẽ được một chuyến

du lịch bảy ngày sáu đêm được đài thọ toàn bộ chi phí tại một khu nghỉ mát sang trọng do ATC/FLP chọn.

4.4. Quản lý Kim cương Nhân đôi:

Khi một Quản lý xây dựng và phát triển được 50 (năm mươi) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý Kim cương Nhân đôi. Nhà phân phối này được thưởng các khoản sau đây:

- a) Một huy hiệu vàng có hai viên kim cương lớn được thiết kế đặc biệt.
- b) Một chuyến du lịch 10 (mười) ngày và 09 (chín) đêm được đài thọ toàn bộ chi phí đến một khu nghỉ mát sang trọng do ATC/FLP chọn.
- c) Một cây bút độc đáo có gắn các viên kim cương đẹp.

4.5. Quản lý Kim cương Nhân ba:

Khi một Quản lý xây dựng và phát triển được 75 (bảy mươi lăm) Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ Thế hệ thứ 1, người này trở thành Quản lý Kim cương Nhân ba. Nhà phân phối này được thưởng các khoản sau đây:

- a) Một huy hiệu vàng có ba viên kim cương lớn được thiết kế đặc biệt.
- b) Một chuyến du lịch 14 (mười bốn) ngày và 13 (mười ba) đêm được đài thọ toàn bộ chi phí đến một khu nghỉ mát sang trọng do ATC/FLP chọn.
- c) Một đồng hồ đeo tay độc đáo được cá nhân hóa (theo sự lựa chọn của ATC/FLP).
- d) Tượng đồng phiên bản giới hạn (theo sự lựa chọn của ATC/FLP).

5. TIỀN HOA HỒNG GEM

Các Quản lý Ngọc hội đủ tiêu chuẩn để nhận Tiền hoa hồng Lãnh đạo còn có thể hội đủ tiêu chuẩn để nhận Tiền hoa hồng Gem nếu đáp ứng các yêu cầu sau:

- 5.1.** Các Quản lý Ngọc có ít nhất 09 (chín) Quản lý được Bảo trợ Năng động thể hệ thứ 1 trở lên trong một tháng sẽ nhận được thêm 1% trên Thành tích bán của tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 1, 2 và 3 của mình và nhóm của họ cho tháng đó (7%-4%-3%). (Các Quản lý không được Công nhận, Chuyển đổi hoặc Thừa kế không phải là các Quản lý được Bảo trợ).
- 5.2.** Các Quản lý Ngọc có ít nhất 17 (mười bảy) Quản lý được Bảo trợ Năng động thể hệ thứ 1 trở lên trong một tháng sẽ nhận được thêm 2% trên Thành tích bán của tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 1, 2 và 3 của mình và nhóm của họ cho tháng đó (8%-5%-4%).
- 5.3.** Các Quản lý Ngọc có ít nhất 25 (hai mươi lăm) Quản lý được Bảo trợ Năng động thể hệ thứ 1 trở lên trong một tháng sẽ nhận được thêm 3% trên Thành tích bán của tất cả các Quản lý Thế hệ thứ 1, 2 và 3 của mình và nhóm của họ cho tháng đó (9%-6%-5%).

TIỀN THƯƠNG GEM				
	Yêu cầu	Thế hệ thứ 1	Thế hệ thứ 2	Thế hệ thứ 3
Quản lý Ngọc bích	9 Qlý T/hệ 1 Năng động	7%	4%	3%
Ngọc bích- Kim cương	17 Qlý T/hệ 1 Năng động	8%	5%	4%
Quản lý Kim cương	25 Qlý T/hệ 1 Năng động	9%	6%	5%

Tỷ lệ nêu trên bao gồm cả Tiền thưởng Lãnh đạo

- 5.4.** Các nhà phân phối nước ngoài có thể có được tiêu chuẩn hưởng Tiền hoa hồng Gem nếu họ tái hội đủ điều kiện làm Quản lý được Bảo trợ tại nước đó. Khi họ tái hội đủ điều kiện và nhận được miễn trừ ở nước cư trú của họ, họ sẽ được xem là năng động và sẽ được tuyển trên đưa vào tiêu chuẩn hưởng Tiền hoa hồng Gem.
- 5.5.** Liên quan đến Bảo trợ quốc tế, Tiền hoa hồng Gem được thanh toán bởi từng nước căn cứ theo hoạt động của các Quản lý tại nước đó. Do vậy, để có đủ tiêu chuẩn hưởng Tiền hoa hồng Gem từ bất cứ nước nào, bạn phải đạt được số lượng quy định về các Quản lý được Bảo trợ Thế hệ thứ 1 Năng động tại nước cụ thể đó đối với tháng mà bạn đang hội đủ tiêu chuẩn hưởng tiền hoa hồng.

6. CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH ĐẠT ĐƯỢC

- 6.1.** Tất cả các chương trình khuyến khích của FLP nhằm mục đích quảng bá các nguyên tắc xây dựng tiếp thị đa bậc vững mạnh. Điều này bao gồm việc bảo trợ hợp lệ và bán sản phẩm với các số lượng sử dụng được, bán lại được. Điểm thi đua và phần thưởng chỉ được thưởng cho quan hệ Phân phối như thể hiện trên mẫu Đơn xin làm Nhà phân phối lưu giữ tại ATC và Văn phòng chính, và chỉ thưởng cho những người đạt tiêu chuẩn vì đã xây dựng việc kinh doanh của họ theo Chương trình trả thưởng và các Chính sách Công ty.

- 6.2.** Tất cả các Nhà phân phối Năng động đều được tham gia Chương trình Khuyến khích đạt được. Tất cả các Quản lý tham gia chương trình này phải được “Công nhận”.
- 6.3.** Số lượng Khuyến khích đạt được sẽ được Nhà phân phối sử dụng để mua hoặc thuê một tài sản dưới tên của mình, ví dụ như mô tô, ô tô, nhà, v.v...
- 6.4.** Có ba mức khuyến khích như sau:
- Mức 1: ATC sẽ trả tối đa 8.093.600 Đồng một tháng trong tối đa 36 (ba mươi sáu) tháng.
 - Mức 2: ATC sẽ trả tối đa 12.140.400 Đồng một tháng trong tối đa 36 (ba mươi sáu) tháng.
 - Mức 3: ATC sẽ trả tối đa 16.187.200 Đồng một tháng trong tối đa 36 (ba mươi sáu) tháng.
- 6.5.** Cần phải có 03 (ba) tháng liên tục để đạt tiêu chuẩn yêu cầu.
- 6.6.** Tiêu chuẩn yêu cầu cho các tháng tương ứng được nêu chi tiết trong bảng dưới đây

	Mức 1	Mức 2	Mức 3
Yêu cầu về CC đ/v tháng 1	50	75	100
Yêu cầu về CC đ/v tháng 2	100	150	200
Yêu cầu về CC đ/v tháng 3	150	225	300

- 6.7.** Khối lượng tháng thứ ba phải được duy trì như vậy hoặc tăng thêm từ đó trở đi. Nếu khối lượng Chỉ tiêu nhóm của Nhà phân phối giảm dưới mức yêu cầu đối với bất kỳ tháng thứ ba nào, thì tiền thưởng Khuyến khích Đạt được hàng tháng chỉ phản ánh số lượng đạt được trên cơ sở 53.823 Đồng trên một Chỉ tiêu cho khối lượng nhóm của Nhà phân phối.
- 6.8.** Nếu khối lượng Chỉ tiêu nhóm của Nhà phân phối đạt tiêu chuẩn giảm xuống dưới mức năm mươi Chỉ tiêu (50cc) trong bất kỳ tháng nào, thì không được hưởng tiền thưởng Khuyến khích Đạt được cho tháng đó. Nếu trong các tháng tiếp theo sau Chỉ tiêu của Nhà phân phối đạt tiêu chuẩn tăng lên năm mươi Chỉ tiêu (50cc) hoặc nhiều hơn, thì tiền thưởng khuyến khích đạt được sẽ được trả theo mục 7 vừa nêu trên.
- 6.9.** Khối lượng nhóm được căn cứ trên Chỉ tiêu nhóm của cá nhân, cộng thêm 40% Chỉ tiêu nhóm cho bất cứ các Quản lý Thế hệ thứ 1, cộng 20% Chỉ tiêu nhóm cho bất cứ các Quản lý Thế hệ thứ 2, cộng 10% Chỉ tiêu nhóm cho bất cứ các Quản lý Thế hệ thứ 3.
- 6.10.** Tất cả các Quản lý có 05 (năm) Quản lý được Công nhận Năng động Thế hệ thứ 1 được chính cá nhân họ bảo trợ trong tháng đạt tiêu chuẩn thứ ba và tất cả các tháng tiếp theo sau trong giai đoạn 36 (ba mươi sáu) tháng sẽ chỉ cần đạt khối lượng là 110 (một trăm mười), 175 (một trăm bảy mươi lăm) hoặc 240 (hai trăm bốn mươi) Chỉ tiêu, đối với các mức 1,

2 và 3 tương ứng. Cứ mỗi 05 (năm) Quản lý được Công nhận Năng động Thế hệ thứ 1 có thêm được do chính cá nhân họ bảo trợ trong tháng đạt tiêu chuẩn thứ ba và tất cả các tháng tiếp theo sau trong giai đoạn 36 (ba mươi sáu) tháng thì số Chỉ tiêu sẽ giảm thêm 40 (bốn mươi) Chỉ tiêu đối với mức 1, 50 (năm mươi) Chỉ tiêu đối với mức 2, và 60 (sáu mươi) Chỉ tiêu đối với mức 3. Khi một Quản lý có trong bất cứ tháng nào ít nhất 25 (hai mươi lăm) Quản lý được Công nhận Năng động Thế hệ thứ 1 trở lên được chính cá nhân họ bảo trợ, yêu cầu Chỉ tiêu để đạt được khuyến khích sẽ được miễn cho tháng đó.

- 6.11.** Sau khi hoàn tất tháng yêu cầu thứ ba đối với một Khuyến khích đạt được, một Nhà phân phối có thể được bắt đầu tính thành tích cho cấp 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. Nhà phân phối này sẽ được bắt đầu tính thành tích cho các mức 2 hoặc 3 trong Tháng 4.
- 6.12.** Vào cuối giai đoạn 36 (ba mươi sáu) tháng, một Nhà phân phối có thể tái hội đủ tiêu chuẩn đối với khuyến khích đạt được mới, sử dụng cùng các yêu cầu được nêu ở trên. Việc tái hội đủ tiêu chuẩn này có thể được đáp ứng trong bất kỳ 03 (ba) tháng liên tục nào trong giai đoạn 06 (sáu) tháng ngay trước khi kết thúc giai đoạn 36 (ba mươi sáu) tháng ban đầu.

7. CHƯƠNG TRÌNH “CHAIRMAN’S BONUS”

7.1. Yêu cầu chung đối với tất cả các Mức

TẤT CẢ yêu cầu sau đây phải đạt được hoặc ở Quốc gia chính hoặc ở Quốc gia đạt chuẩn. Những yêu cầu này không được kết hợp từ các quốc gia khác nhau.

- a) Là một Quản lý được công nhận năng động với 04 (bốn) Chỉ tiêu năng động mỗi tháng trong suốt thời gian thi đua; hoặc/ nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý được công nhận trong thời gian thi đua thì họ phải năng động đầy đủ trong các tháng sau đó.
- b) Đạt Hoa hồng lãnh đạo hàng tháng trong suốt thời gian thi đua; hoặc/ nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý được công nhận trong thời gian thi đua thì họ phải đạt Hoa hồng lãnh đạo đầy đủ các tháng sau đó.
- c) Xây dựng công việc kinh doanh FLP theo các nguyên tắc đúng đắn của kinh doanh đa cấp, nguyên tắc đạo đức và Quy tắc hoạt động và chương trình bán hàng của ATC/FLP.
- d) Tham dự và hỗ trợ những sự kiện do ATC tài trợ.
- e) Các yêu cầu sau đây có thể đạt được ở bất kỳ Quốc gia tham gia nào:
 - (i) Đạt tiêu chuẩn của Chương trình Khuyến khích đạt được.
 - (ii) Mua sản phẩm theo nhu cầu chỉ sau khi sử dụng hết 75% số lượng sản phẩm được mua trước đó.
- f) Việc chấp thuận vào được Chương trình Chairman's Bonus sau cùng sẽ tùy thuộc vào sự phê chuẩn của ATC/FLP.

7.2. Quản lý đạt Chairman's Bonus Mức 1: Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau đây tại Quốc gia đạt tiêu chuẩn, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 700 (bảy trăm) Chỉ tiêu cá nhân và không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý được công nhận.
- b) Trong đó, tối thiểu 150 (một trăm năm mươi) Chỉ tiêu không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua. 150 Chỉ tiêu “mới” này có thể được phát sinh và kết hợp ở bất kỳ quốc gia nào. Bất kỳ Chỉ tiêu “mới” nào đạt được bên ngoài lãnh thổ Quốc gia đạt chuẩn sẽ không được tính vào việc phân chia phần thưởng chung.
- c) Các Chỉ tiêu cá nhân và Chỉ tiêu không qua Quản lý còn lại phải được phát sinh ở Quốc gia đạt chuẩn.
- d) Phát triển ở bất kỳ thể hệ nào một Quản lý được công nhận tuyền dưới ở Quốc gia đạt chuẩn của bạn tích lũy 600 tổng Chỉ tiêu nhóm trở lên trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý được công nhận. Quản lý này có thể là một Quản lý hiện tại hoặc mới được thăng cấp trong thời gian thi đua. Hoặc có một Quản lý tuyền dưới đạt Chairman's Bonus tại bất kỳ Quốc gia tham gia nào.
- e) **Lưu ý:**
 - i) 600 (sáu trăm) Chỉ tiêu của Quản lý tuyền dưới sẽ không được bao gồm khi tính các phần chia của Chương trình.
 - ii) Chỉ những Chỉ tiêu trong các tháng mà Quản lý đạt 600cc có năng động mới được tính vào yêu cầu này.

iii) Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 1 ngoại trừ 150 Chỉ tiêu “mới”.

7.3. Quản lý đạt Chairman’s Bonus Mức 2: Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau đây tại Quốc gia đạt tiêu chuẩn, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 600 (sáu trăm) Chỉ tiêu cá nhân và không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý được công nhận.
- b) Trong đó, tối thiểu 100 (một trăm) Chỉ tiêu không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua. 100 Chỉ tiêu “mới” này có thể được phát sinh và kết hợp ở bất kỳ quốc gia nào. Bất kỳ Chỉ tiêu “mới” nào đạt được bên ngoài lãnh thổ Quốc gia đạt chuẩn sẽ không được tính vào việc phân chia phần thưởng chung.
- c) Các Chỉ tiêu cá nhân và Chỉ tiêu không qua Quản lý còn lại phải được phát sinh ở Quốc gia đạt chuẩn.
- d) Phát triển 03 (ba) Quản lý ở bất kỳ thể hệ nào đạt Chairman’s Bonus, mỗi Quản lý thuộc những tuyến dưới khác nhau ở bất kỳ Quốc gia tham gia nào.
- e) **Lưu ý:** Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 2 ngoại trừ 100 Chỉ tiêu “mới”.

7.4. Quản lý đạt Chairman’s Bonus Mức 3: Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau đây tại Quốc gia đạt tiêu chuẩn, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 500 (năm trăm) Chỉ tiêu cá nhân và không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý được công nhận.
- b) Trong đó, tối thiểu 100 (một trăm) Chỉ tiêu không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua. 100 Chỉ tiêu “mới” này có thể được phát sinh và kết hợp ở bất kỳ quốc gia nào. Bất kỳ Chỉ tiêu “mới” nào đạt được bên ngoài lãnh thổ Quốc gia đạt chuẩn sẽ không được tính vào việc phân chia phần thưởng chung.
- c) Các Chỉ tiêu cá nhân và Chỉ tiêu không qua Quản lý còn lại phải được phát sinh ở Quốc gia đạt chuẩn.
- d) Phát triển 06 (ba) Quản lý ở bất kỳ thể hệ nào đạt Chairman’s Bonus, mỗi Quản lý thuộc những tuyến dưới khác nhau ở bất kỳ Quốc gia tham gia nào.
- e) **Lưu ý:** Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 3 ngoại trừ 100 Chỉ tiêu “mới”.

7.5. Phần thưởng tham dự Đại hội FLP Toàn cầu của chương trình Chairman’s Bonus:
 Trừ những người hội đủ tiêu chuẩn để đạt Phần thưởng tham dự Đại hội FLP toàn cầu ở mức từ 1500 cc trở lên, các Quản lý đạt Chairman’s Bonus cũng sẽ được thưởng một chuyến đi tham dự Đại hội FLP toàn cầu để được công nhận phần thưởng khuyến khích của mình. Chuyến đi dành cho hai người bao gồm:

- a) Tiền vé máy bay, nơi lưu trú, các bữa ăn chính trong 5 ngày 4 đêm

- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 5.058.500 VNĐ.
- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt tương đương 4.046.800 VNĐ.

8. ĐẠI HỘI FLP TOÀN CẦU

8.1.

- a) Một Nhà phân phối có thể hội đủ tiêu chuẩn để đạt được chuyến du lịch dành cho hai người đến Đại hội FLP toàn cầu bao gồm vé máy bay, nơi lưu trú, trợ cấp các bữa ăn và chi tiêu bằng cách tích lũy 1.500 (một ngàn năm trăm) tổng số Chỉ tiêu trở lên từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12 mỗi năm.
- b) Để nhận được các lợi ích của chương trình khuyến khích này, NPP đạt chuẩn phải tham dự các chương trình huấn luyện, hội nghị thúc đẩy kinh doanh và nâng cao tinh thần của Đại hội FLP toàn cầu.
- c) Để đạt các phần thưởng của mức tiêu chuẩn 1.500 cc trở lên tại Đại hội FLP toàn cầu, một Nhà phân phối có thể kết hợp Chỉ tiêu từ các quốc gia nào mà họ có đội nhóm của mình. Trách nhiệm của Nhà phân phối là cung cấp cho Văn phòng FLP tại quốc gia chính của họ bằng chứng các Chỉ tiêu mà họ đạt được ở các quốc gia khác trước ngày 31 tháng 1.
- d) Những Chỉ tiêu không qua Quản lý được phát sinh trong bất kỳ tháng nào mà một Nhà phân phối không năng động, và những Chỉ tiêu 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 kết quả của chương trình tham dự Đại hội FLP toàn

cầu. Tuy nhiên, bất kỳ tổng số Chỉ tiêu năng động nào được phát sinh bởi Nhà phân phối này sẽ được tính bất kể tình trạng hoạt động.

1.2. Một Nhà phân phối đạt chuẩn bằng cách phát sinh tổng số Chỉ tiêu và nhận được những phần thưởng tham dự Đại hội FLP toàn cầu như được phát thảo bên dưới. Mỗi Nhà phân phối đạt chuẩn sẽ nhận được hoặc các bữa ăn chính do ATC/FLP cung cấp hoặc một khoản trợ cấp cho bữa ăn tương xứng với tiêu chuẩn đạt được của họ. Nhà phân phối này phải tham dự Đại hội để nhận các phần thưởng.

1.3. Quản lý đạt Chairman's Bonus dưới (1.500 cc):

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 5 ngày 4 đêm.
- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 5.058.500 VNĐ.
- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 4.046.800 VNĐ.

1.4. Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 1.500 cc:

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 6 ngày 5 đêm.
- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 10.117.000 VNĐ.
- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 6.070.200 VNĐ.

1.5. Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 2.500 cc:

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 8 ngày 7 đêm.
- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 20.234.000 VNĐ.

- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 10.117.000 VNĐ.

1.6. Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 5.000 cc:

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 9 ngày 8 đêm.
- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 40.468.000 VNĐ.
- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 10.117.000 VNĐ.
- d) Sử dụng dịch vụ thanh toán dành cho VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

1.7. Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 7.500 cc:

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 9 ngày 8 đêm.
- b) Khoản tiền chi tiêu tương đương 60.702.000 VNĐ.
- c) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 12.140.400 VNĐ.
- d) Sử dụng dịch vụ thanh toán dành cho VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

1.8. Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 10.000 cc:

- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 9 ngày 8 đêm.
- b) Những tiện nghi trong chuyến bay hạng thương gia đi đến/về từ Đại hội.
- c) Khoản tiền chi tiêu tương đương 60.702.000 VNĐ.
- d) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt đương đương 12.140.400 VNĐ.
- e) Sử dụng dịch vụ thanh toán dành cho VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

- 1.9.** Quản lý đạt tổng Chỉ tiêu 12.500 cc:
- a) Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong 9 ngày 8 đêm.
 - b) Những tiện nghi trong chuyến bay hạng thương gia đi đến/về từ Đại hội.
 - c) Khoản tiền chi tiêu tương đương 252.925.000 VNĐ.
 - d) Khoản tiền trợ cấp sinh hoạt tương đương 12.140.400 VNĐ.
 - e) Sử dụng dịch vụ thanh toán dành cho VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

9. CẤP BẠC VÀ SỰ HỘI ĐỦ TIÊU CHUẨN CỦA QUẢN LÝ

Quản lý được Thừa kế:

- 9.1.** Khi một Quản lý chấm dứt, toàn bộ mạng lưới tuyến dưới của người đó sẽ được đôn lên trực thuộc Người bảo trợ hiện thời của Quản lý đã chấm dứt đó và sẽ vẫn giữ nguyên thứ tự thể hệ hiện tại của mình.
- 9.2.** Nếu Quản lý đã chấm dứt nêu trên là Quản lý được Công nhận, được Bảo trợ, và cũng có Quản lý được Công nhận thuộc Thế hệ thứ nhất trong mạng lưới của mình, những Quản lý này sẽ được xếp loại là “Quản lý được Thừa kế” thuộc Thế hệ thứ nhất của Người bảo trợ mới được chỉ định. Tuy nhiên, một trong số những Quản lý này có thể được chọn làm Quản lý được Bảo trợ để thay thế Quản lý thế hệ thứ nhất đã chấm dứt nêu trên.

9.3. “Quản lý được Thừa kế” không làm ảnh hưởng đến các khoản tiền hoa hồng khối lượng hoặc các khoản tiền hoa hồng lãnh đạo đã trả cho bất kỳ Quản lý nào hoặc tuyến trên của người đó. Tuy nhiên, hoạt động của “Quản lý được Thừa kế” không được tính để xét việc hội đủ tiêu chuẩn cho Khoản tiền hoa hồng Gem, việc giảm Chỉ tiêu cho Chương trình Khuyến khích Đạt được, cũng như để đạt được cấp bậc Quản lý Ngọc.

Quản lý được Chuyển đổi:

9.4. Quản lý thực hiện việc Bảo trợ quốc tế tại một nước không phải là nước bảo trợ gốc của mình là “Quản lý được Chuyển đổi”. “Quản lý được Chuyển đổi” không được tính để được cấp bậc Quản lý Ngọc, xét việc hội đủ tiêu chuẩn cho Khoản tiền hoa hồng Gem hoặc để được giảm Chỉ tiêu cho Chương trình Khuyến khích Đạt được.

Hội đủ tiêu chuẩn về hoạt động:

9.5. Các Giám sát, Trợ lý quản lý hoặc Quản lý không đạt được danh hiệu Năng động sẽ không được trả hoa hồng khối lượng cho nhóm của mình trong tháng đó, và không được coi là “Nhà phân phối năng động”. Bất kỳ Khoản tiền hoa hồng không đạt được nào đều sẽ được trả cho Nhà phân phối năng động kế tiếp thuộc tuyến trên. Lần lượt như thế, Khoản tiền hoa hồng của họ sẽ được trả cho Nhà phân phối năng động kế tiếp thuộc tuyến trên nữa. Những Nhà phân phối để mất bất kỳ Khoản tiền hoa hồng

nào đều có thể được tính thành tích trở lại để đủ tiêu chuẩn làm Nhà phân phối Năng động trong tháng sau (mà không có sự áp dụng hồi tố).

- 9.6. Mọi Chỉ tiêu đều được tính theo tháng dương lịch. Ví dụ: từ ngày 1 đến ngày 31 Tháng Một, từ ngày 1 đến ngày 30 Tháng Tư, v.v...

Quy trình để tái hội đủ tiêu chuẩn:

- 9.7. Nếu bạn là Quản lý không được Công nhận, thì bạn có thể tái hội đủ tiêu chuẩn trở thành “Quản lý được Công nhận” lại bằng cách đáp ứng những yêu cầu dưới đây:
- a) Bạn phải là Năng động có 04 (bốn) Chỉ tiêu cá nhân, và
 - b) Bạn phải có tổng cộng 120 (một trăm hai mươi) Chỉ tiêu cho Thành tích bán Cá nhân và Không qua quản lý trong một hoặc hai tháng liên tiếp. Bạn có thể sử dụng các Chỉ tiêu đã không có liên quan đến Quản lý tuyên dưới được đôn lên từ tháng cuối cùng bạn được lên vị trí Quản lý không được Công nhận để tái hội đủ tiêu chuẩn trở thành Quản lý được Công nhận, với điều kiện là việc tái hội đủ tiêu chuẩn xảy ra trong tháng tiếp theo ngay sau đó.
 - c) Kể từ ngày bạn đạt được 120 (một trăm hai mươi) Chỉ tiêu cho Thành tích bán Cá nhân và Không qua quản lý, bạn sẽ bắt đầu tích lũy Tiền hoa hồng Lãnh đạo và Chỉ tiêu Lãnh đạo trên các đơn đặt hàng nộp sau ngày đó, miễn là bạn đã hội đủ tiêu chuẩn làm Quản lý hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo.

9.8. Nếu bạn là Quản lý được Chuyển đổi hoặc Quản lý được Thừa kế, bạn có thể tái hội đủ tiêu chuẩn trở thành Quản lý được Bảo trợ bằng cách đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- a) Bạn phải Năng động có 04 (bốn) Chỉ tiêu cá nhân, và
- b) Bạn phải có tổng cộng 120 (một trăm hai mươi) Chỉ tiêu cho Thành tích bán Cá nhân và Không qua quản lý trong một hoặc hai tháng liên tiếp.
- c) Nếu tái hội đủ tiêu chuẩn ở nước ngoài, bạn phải đạt được danh hiệu Năng động tại nước của bạn (nước cư trú) hoặc tại nước nơi bạn đang đạt được vị trí Quản lý được Bảo trợ.

10. CHÍNH SÁCH TÁI BẢO TRỢ

10.1. Nhà phân phối hiện hữu đã đạt cấp bậc Trợ lý Giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý hoặc Quản lý trong ít nhất 24 (hai mươi bốn) tháng và đã không mua bất kỳ sản phẩm FLP nào trong tối thiểu 24 (hai mươi bốn) tháng từ ATC hoặc từ bất kỳ nguồn nào khác, và không nhận được bất kỳ khoản thanh toán nào khác từ một Nhà phân phối trong cùng thời gian đó, có thể được xem xét để được bảo trợ lại. Nhà phân phối hiện hữu nói trên không thể bảo trợ bất kỳ cá nhân nào khác vào công việc kinh doanh FLP trong 24 (hai mươi bốn) tháng vừa qua. Nhà phân phối đang được tái bảo trợ sẽ được yêu cầu ký một bản tuyên thệ có công chứng chịu xử phạt nếu phản bội lại lời tuyên thệ đối với chính sách nêu trên trước khi việc tái bảo trợ được cho phép. Cũng phải cần có

Đơn thay đổi Tình trạng (TĐTT) ký bởi cả hai Nhà phân phối và Người bảo trợ dự kiến.

- 10.2.** Trường hợp một Nhà phân phối Mới nào đã được bảo trợ đủ 6 tháng và chưa đạt được cấp bậc Trợ lý Giám sát thì được xem xét để Nhà phân phối đó có thể chọn một người bảo trợ mới.
- 10.3.** Các Nhà phân phối được Bảo trợ lại phải bắt đầu lại từ cấp Nhà phân phối Mới nằm dưới Người bảo trợ mới của họ và bị mất bất cứ tuyến dưới nào đã đạt được tính đến thời điểm đó tại tất cả các quốc gia mà họ được bảo trợ vào trước đây và sẽ không được tính vào các yêu cầu Chỉ tiêu “mới” theo Chương trình Chairman’s Bonus. Tuy nhiên, họ được tính vào các yêu cầu bảo trợ của Chương trình Quản lý Eagle.

B. NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG

1 QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG

- 1.1** Tất cả các Nhà phân phối khi (nếu) đặt mua các sản phẩm trực tiếp từ ATC để nhận được các khoản lợi ích khi làm Nhà phân phối có nghĩa vụ tự tìm hiểu và hiểu đúng tính chất, công dụng và chức năng của các sản phẩm căn cứ trên các thông tin, tài liệu đã được ATC cung cấp trong quá trình đào tạo cơ bản.
- 1.2** Mọi đơn đặt hàng đều phải kèm theo:
- tiền mặt,
 - séc có giá trị, hoặc
 - lệnh thanh toán.

- 1.3** Các đơn đặt hàng của Nhà phân phối được tính theo giá giảm ưu đãi được quy định trong Chính sách Công ty.
- 1.4** Mọi đơn đặt hàng phải được đặt với ATC, hoặc với các trung tâm được ATC chỉ định. Việc nộp các đơn đặt mua sản phẩm là sự tái khẳng định rằng Nhà phân phối hiểu đúng tính chất, công dụng và chức năng của các sản phẩm.
- 1.5** Xem lại mọi đơn đặt hàng sau khi nhận được và thông báo ngay cho ATC về bất kỳ sự không nhất quán nào về tình trạng hoặc số lượng.
- 1.6** 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.
- 1.7** Mọi đơn đặt hàng đều chịu phụ thuộc vào, và mọi sự giao hàng đều tùy thuộc vào, sự chấp nhận sau cùng của ATC. Việc bạn nhận được khoản tiền hoa hồng là bằng chứng về sự chấp nhận của ATC.
- 1.8** Khi đặt mua sản phẩm là đối tượng của đơn đặt hàng trước, Nhà phân phối khẳng định và xác nhận với ATC là 75% số sản phẩm trong đơn đặt hàng trước đã được bán, dùng hoặc sử dụng trong hoạt động kinh doanh của Nhà phân phối đó.
- 1.9** Các Nhà phân phối được phép mua sản phẩm cho mục đích sử dụng sản phẩm đó trong hoạt

động kinh doanh của mình và cho mục đích sử dụng cá nhân tại nước cư trú của mình. Các Nhà phân phối không được phép mua sản phẩm cho mục đích xuất khẩu sản phẩm đó sang nước không phải là nước cư trú của họ khi không được sự đồng ý bằng văn bản của ATC, trừ khi để sử dụng cho cá nhân và gia đình mình tại nước nơi không có văn phòng chính thức của FLP.

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

2 CÁC YÊU CẦU PHÁP LÝ

2.1 Các Nhà thầu độc lập:

2.1.1 Mọi Nhà phân phối đều được coi là các Nhà thầu 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 Chính sách Công ty được áp dụng tại nước mà họ đang tiến hành hoạt động kinh doanh.

2.1.2 Một quan hệ Nhà phân phối FLP gồm Nhà phân phối và người hôn phối của Nhà phân phối đó, hoặc cá nhân duy nhất, có (các) tên theo như ghi trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp trong hồ sơ lưu tại ATC và Văn phòng chính.

2.1.3 Chồng và vợ được bảo trợ chung trong cùng Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Chồng, vợ không thể bảo trợ cho nhau. Chồng và vợ không thể ký kết và đăng ký theo các Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp riêng rẽ. Người hôn phối là người nước ngoài phải có Giấy phép lao động tại Việt Nam. Nếu người hôn phối quyết định không làm Nhà phân phối FLP, thì người vợ/chồng là Nhà phân phối FLP thỏa thuận và hiểu một cách rõ ràng là quan hệ Nhà phân phối của mình có thể bị chấm dứt do vì bất kỳ hành động nào vi phạm các Chính sách Công ty của người hôn phối không phải là Nhà phân phối.

2.1.4 Mọi quan hệ giữa Nhà phân phối với ATC là một mối quan hệ mang bản chất hợp đồng. Chỉ những cá nhân đã thành niên, 18 tuổi trở lên, mới có thể giao kết hợp đồng với ATC để làm Nhà phân phối.

2.1.5 ATC đồng ý bán các sản phẩm cho Nhà phân phối và trả các Khoản tiền hoa hồng khối lượng như quy định trong Chương trình trả thưởng của Công ty, với điều kiện là Nhà phân phối không vi phạm hợp đồng đã ký kết với ATC.

2.2 Các Chính sách Công ty:

2.2.1 Các Chính sách Công ty được thực 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. Các Chính sách Công ty này có thể được sửa đổi, điều chỉnh và bổ sung vào từng thời kỳ theo đúng trình tự, thủ tục của pháp luật.

- 2.2.2 Mỗi Nhà phân phối có nghĩa vụ làm quen với các Chính sách Công ty, và các Chính sách Công ty có thể được thay đổi, sửa đổi và bổ sung trong từng thời kỳ theo đúng trình tự, thủ tục của pháp luật.
- 2.2.3 Khi ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, mỗi Nhà phân phối cam kết rằng mình thông hiểu các Chính sách Công ty và đồng ý tuân theo các Chính sách Công ty này. Ngôn ngữ trong Chính sách Công ty cụ thể đề cập đến cam kết của Nhà phân phối trong hợp đồng là phải tuân theo các Chính sách Công ty. Việc đặt đơn mua các sản phẩm của ATC là sự khẳng định rằng Nhà phân phối thông hiểu các Chính sách Công ty và cam kết tuân theo các Chính sách Công ty.
- 2.2.4 Bất kỳ việc chuyển nhượng nào, mà không phải là do thừa kế quan hệ Nhà phân phối FLP là đi ngược lại với chính sách công ty. Nếu không được sự chấp thuận trước của công ty thì việc chuyển nhượng đó không có hiệu lực.
- 2.2.5 Nhà phân phối không để cho các tài liệu hoặc sản phẩm của FLP 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 và/hoặc Trụ sở chính. Những Nhà phân phối 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 sản phẩm để sử dụng tại chỗ trong văn phòng, cửa hàng hoặc câu lạc bộ của họ. Tuy nhiên các Nhà phân phối này không được quảng cáo AVA, các Công ty FLP hoặc ATC, hoặc các sản phẩm FLP trên các biển hiệu bên ngoài hoặc trên cửa sổ. Các sản phẩm có thể được quảng bá và phục vụ tại nhà hàng với lượng nhỏ.

2.2.6 “Hành động gian lận”, là việc mua sản phẩm từ ATC bằng tên của Nhà phân phối 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.

2.2.7 “Chính sách đổi, trả, mua lại sản phẩm”

(i) Trong trường hợp gặp sự cố khi đã sử dụng sản phẩm đúng mục đích quy định và theo hướng dẫn đã cung cấp, khách hàng có thể trả lại sản phẩm trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối nhận hàng từ ATC.

Khi nhận được yêu cầu từ khách hàng, Nhà phân phối có nghĩa vụ hỗ trợ khách hàng lập và gửi khiếu nại sản phẩm tới ATC để nhận được sản phẩm thay thế hoặc được hoàn lại toàn bộ tiền.

Trong trường hợp khách hàng yêu cầu hoàn lại tiền, Nhà phân phối phải ngay lập tức hoàn toàn bộ tiền lại cho khách hàng dựa trên những sản phẩm được khách hàng trả lại. ATC sẽ trả lại cho Nhà phân phối số tiền bằng với khoản tiền Nhà phân phối đã trả để nhận được những sản phẩm được khách hàng trả lại.

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

(iii) Khi Nhà phân phối có yêu cầu, ATC có trách nhiệm mua lại sản phẩm đã bán cho Nhà phân phối, bao gồm cả sản phẩm được bán theo chương trình khuyến mại, khi sản phẩm đó đáp ứng các điều kiện sau đây:

- (a) Sản phẩm còn hạn sử dụng;
- (b) Sản phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- (c) Yêu cầu mua lại được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối nhận sản phẩm.

(iv) Trong trường hợp phải mua lại sản phẩm theo quy định tại Mục iii, ATC sẽ:

- (a) Hoàn lại tổng số tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận được sản phẩm 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 Nhà phân phối đã trả để nhận được sản phẩm đó.
- (c) Khi hoàn lại tiền cho Nhà phân phối theo quy định tại khoản 1 và khoản 3 Điều này, ATC có

thể khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối đã nhận từ việc nhận sản phẩm đó.

2.3 Chấm dứt:

2.3.1 “Chấm dứt” có nghĩa là cắt bỏ mọi đặc quyền và quyền theo hợp đồng trong và ngoài nước dành cho Nhà phân phối FLP, kể cả đặc quyền được mua và phân phối sản phẩm. Việc chấm dứt sẽ dẫn đến việc không có tư cách để đủ tiêu chuẩn hưởng các khoản tiền hoa hồng khối lượng, và loại bỏ tư cách được tham gia Chương trình Khuyến khích Đạt được, các chương trình có giải thưởng và các chương trình phúc lợi khác do ATC hoặc các Công ty FLP bảo trợ. ATC có thể chấm dứt quan hệ phân phối khi Nhà phân phối vi phạm Chính sách công ty, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và/hoặc pháp luật có liên quan và thông báo bằng văn bản về việc chấm dứt này trước 10 (mười) ngày cho Nhà phân phối.

Sau 02 (hai) năm, Nhà phân phối bị chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp có thể nộp đơn xin làm Nhà phân phối trở lại và phụ thuộc vào sự chấp thuận của ATC và Văn phòng chính. Căn cứ vào sự phê chuẩn này Nhà phân phối sẽ bắt đầu ở cấp bậc Nhà phân phối Mới và không được khôi phục tổ chức tuyển dưới trước đây.

2.3.2 Nhà phân phối bị chấm dứt phải, 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 kể từ và sau ngày có

các hoạt động gây ra sự Chấm dứt đó. Sau khi thu lại được toàn bộ chi phí hoặc bồi thường thiệt hại phát sinh do hành vi của Nhà phân phối bị chấm dứt, các khoản tiền hoa hồng bị mất do có sự Chấm dứt nói trên sẽ được trả cho Nhà phân phối 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 chấm dứt và trách nhiệm đối với bất kỳ khoản bồi thường thiệt hại nào do các hành vi đó gây ra, bao gồm nhưng không giới hạn ở các hành vi sau đây:

- a) In, sao chép, phân phối hoặc sử dụng các tài liệu khuyến mại không được phép. Có thể sử dụng một số tài liệu khuyến mại nhất định nếu đã được ATC chấp thuận bằng văn bản, và các tài liệu đó đã được đệ trình thông qua Quản lý khu vực tại khu vực mà tại đó các tài liệu đó sẽ được sử dụng.
- b) Tổ chức và thực hiện các buổi đào tạo hoặc các buổi tập huấn chia sẻ kinh nghiệm công khai mà ATC không biết trước và không chấp thuận.
- c) AVA và các Công ty FLP là những công ty được xây dựng bằng chất lượng của các sản phẩm của mình và bằng việc người tiêu dùng sử dụng chúng. Nghiêm cấm các Nhà phân phối mua sản phẩm hoặc khuyến khích các Nhà phân phối khác mua sản phẩm chỉ thuần túy cho mục đích đủ tiêu chuẩn cho các Khoản tiền hoa hồng. Để đảm bảo không xảy ra việc trữ hàng:

(i) Mỗi Nhà phân phối đặt mua loại sản phẩm là đối tượng của đơn đặt hàng trước, sẽ phải khẳng định và xác nhận với ATC là 75% số sản phẩm đó trong đơn đặt hàng trước đã được bán, tiêu dùng hoặc sử dụng theo cách khác. Nhà phân phối 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.

(ii) ATC áp dụng chính sách mua lại khi có sự chấm dứt quan hệ Nhà phân phối, nhưng ATC sẽ không mua lại các sản phẩm hoặc hoàn lại tiền đối với các sản phẩm được xác định là đã được bán, tiêu dùng hoặc sử dụng trước đây. Chính sách mua lại khi chấm dứt quan hệ Nhà phân phối được thực hiện như quy định tại mục 2.2.7. Việc đưa ra tuyên bố không đúng sự thật về số sản phẩm được bán ra hoặc tiêu dùng để nhằm tăng tiền trong Chương trình trả thưởng sẽ là lý do để chấm dứt Hợp đồng.

(iii) Để Nhà phân phối không khuyến khích những Nhà phân phối khác né tránh quy định nghiêm cấm việc trữ hàng, ATC sẽ đòi từ tuyến trên của Nhà phân phối bị chấm dứt bất kỳ Khoản tiền hoa hồng nào đã trả đối với số sản phẩm được Nhà phân phối bị chấm dứt trả lại.

d) Tiến hành, tham gia và/hoặc dính líu, cho dù tự Nhà phân phối hoặc cùng với Nhà phân phối khác hoặc bất cứ bên thứ ba nào, trong các hoạt động liên quan đến việc mua và/hoặc gian lận

để mua các sản phẩm, cho dù dưới chính tên Nhà phân phối hoặc tên của Nhà phân phối khác hoặc của bất kỳ bên thứ ba nào, nhằm duy trì hoặc tăng Chi tiêu năng động cho (các) Nhà phân phối có liên quan, và sau đó trả lại các sản phẩm, cho dù bởi chính Nhà phân phối đó hay bởi Nhà phân phối khác hoặc bất cứ bên thứ ba có liên quan nào, sau khi đã nhận được tiền hoa hồng.

- e) Tiến hành, tham gia và/hoặc dính líu đến các hoạt động khuyến dụ bất kỳ người nào, mà Nhà phân phối biết là hoặc phải biết đó là một Nhà phân phối của ATC, bán bất kỳ loại sản phẩm nào khác của hoặc thông qua một công ty tiếp thị khác, hoặc (theo ý kiến của ATC hoặc FLP) 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 Nhà phân phối hoặc các Nhà phân phối hội đủ tiêu chuẩn khác, tuyến dưới của họ, hoặc AVA, các Công ty FLP hoặc ATC.

Bên cạnh các hoạt động bán lẻ sản phẩm FLP của mình, Nhà phân phối có thể chỉ bán sản phẩm cho những Nhà phân phối tuyến dưới nhưng không được thấp hơn giá bán sỉ. Bất cứ việc bán hàng nào cho các Nhà phân phối khác, hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp, đều là một giao dịch bị cấm đối với cả Nhà phân phối bán sản phẩm và Nhà phân phối mua sản phẩm.

- f) Tiến hành, tham gia và/hoặc dính líu đến các hoạt động trong đó Nhà phân phối cố ý sử dụng tên và/hoặc các địa điểm của người hôn phối, thành viên trong gia đình, bà con hoặc cộng sự của Nhà phân phối (“Người đại diện”) dưới một người bảo trợ không có liên quan đến mạng lưới tuyển dưới của Nhà phân phối và/hoặc không mang đến cho Nhà phân phối và hoặc Người bảo trợ của Nhà phân phối bất cứ lợi nhuận chính đáng nào theo Chương trình trả thưởng FLP, và từ đó xúc tiến xây dựng hoặc thiết lập mạng lưới tuyển dưới dưới tên Người đại diện mà mạng lưới tuyển dưới này thực ra làm tổn hại đến quyền lợi dự kiến và chính đáng của Nhà phân phối và/hoặc Người bảo trợ Nhà phân phối theo Chương trình trả thưởng FLP. Trong trường hợp nêu trên, như là một phương án để thay thế việc chấm dứt Nhà phân phối (mà ATC hoặc FLP có thể tùy nghi lựa chọn theo quyết định của riêng mình), FLP và ATC bảo lưu quyền và việc được tùy nghi hiệu chỉnh các tuyển bảo trợ và mạng lưới của Nhà phân phối và Người đại diện, kể cả nhưng không chỉ giới hạn ở việc điều chuyển toàn bộ hoặc một phần mạng lưới tuyển dưới của Người đại diện trở lại Nhà phân phối để bảo tồn quyền lợi dự kiến và chính đáng của Nhà phân phối và Người bảo trợ Nhà phân phối theo Chương trình trả thưởng FLP. FLP và ATC có thể tùy nghi quyết định và tùy vào tình huống thu hồi các khoản tiền hoa hồng hoặc các khoản khuyến khích khác đã trả cho Người đại diện và/hoặc tuyển trên của Người đại diện trước khi điều chuyển.
- g) Xuất hiện, được đề cập đến trong, hoặc cho

phép tên hoặc hình ảnh của Nhà phân phối 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 trực tiếp nào khác.

- h) Bán hoặc bày bán các tài liệu của FLP hoặc ATC hoặc sản phẩm của FLP tại các cửa hàng bán lẻ hoặc tại các Cửa hàng Quân đội.
- i) Thành lập các trung tâm phân phối mà không được sự cho phép của ATC.

Bán các sản phẩm theo các mức giá khác với mức giá đã được công bố theo như được nêu tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.

- j) Trình bày sai lệch về tính chất, công dụng và chức năng của các sản phẩm bằng cách không theo đúng với các ấn phẩm, thông tin và chỉ dẫn chính thức hoặc được phép của FLP/ATC liên quan đến sản phẩm đó cho các Nhà phân phối khác, Khách hàng bán lẻ hoặc công chúng cho dù dưới hình thức lời nói hay bằng văn bản.

2.4 Giải quyết tranh chấp:

Nếu không thể giải quyết được các tranh cãi hoặc yêu sách phát sinh từ hoặc liên quan đến quan hệ về Nhà phân phối hoặc các sản phẩm FLP thông qua thương lượng, hoặc không thể đạt được giải pháp hữu nghị mặc dù các bên có thiện chí và hết sức nỗ lực, thì ATC và cá nhân Nhà phân phối thỏa thuận rằng tranh chấp nêu trên sẽ được đưa ra Tòa án có thẩm quyền tài phán của Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Sự thỏa thuận trong Đơn xin làm Nhà phân phối chịu sự điều chỉnh về mọi mặt của luật pháp Việt Nam.

2.5 Tự nguyện chấm dứt:

2.5.1 Nếu Nhà phân phối muốn chấm dứt quan hệ Nhà phân phối của mình, Nhà phân phối phải thông báo bằng văn bản cho ATC trước 10 (mười) ngày. Ngày chấm dứt có hiệu lực là ngày ATC chấp nhận đề nghị chấm dứt. Nhà phân phối muốn chấm dứt phải chịu mất mức doanh số hiện có và toàn bộ tuyến dưới, kể cả các tuyến ở nước ngoài, đã thiết lập được đến thời điểm đó. Sau 02 (hai) năm, Nhà phân phối có thể nộp đơn xin làm Nhà phân phối trở lại và phụ thuộc vào sự chấp thuận của ATC và Văn phòng chính. Căn cứ vào sự phê chuẩn này Nhà phân phối sẽ bắt đầu ở cấp bậc Nhà phân phối Mới và không được khôi phục tổ chức tuyến dưới trước đây.

2.5.2 Một khi Nhà phân phối chấm dứt, thì người hôn phối của họ (nếu có) cũng coi như bị chấm dứt.

2.6 Đơn xin hợp lệ:

Chính sách của công ty là không cho Nhà phân phối “thay đổi Người bảo trợ” thông qua các phương tiện khác. Nếu các Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp về sau này được nộp với ý định thay đổi Người bảo trợ, những Đơn xin đó sẽ không được công nhận. ATC chỉ xem xét Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp hợp lệ đầu tiên mà ATC đã nhận được.

2.7 Chuyển giao theo di chúc:

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

- a) Người thừa kế phải là người có thể đủ tiêu chuẩn làm một Nhà phân phối.
- b) Bởi vì người thừa kế phải là một cá nhân đã thành niên, nên có thể phải lập giám hộ hoặc tín thác cho các trường hợp có nhiều người thừa kế hoặc trẻ chưa thành niên. Trong trường hợp thiết lập một tín thác thì bản sao văn kiện thiết lập tín thác phải được lưu hồ sơ tại ATC. Các điều khoản của văn kiện đó phải cho phép người được tín thác được hành động như một Nhà phân phối. Người giám hộ hoặc người được tín thác của một tín thác theo di chúc phải do tòa án có thẩm quyền hợp lệ chỉ định ra và được sự chấp thuận cụ thể để làm một Nhà phân phối thay mặt cho các trẻ chưa thành niên.
- c) Người được tín thác hoặc người giám hộ được giữ quan hệ Nhà phân phối, với điều kiện là thoả thuận về quan hệ Nhà phân phối không bị vi phạm, cho đến khi những người thụ hưởng đã đến tuổi thành niên, và người thừa kế chấp nhận trách nhiệm hoạt động quan hệ Nhà phân phối với sự chấp thuận trước của tòa án.
- d) Người được tín thác, người giám hộ hoặc Nhà phân phối khác trong vai trò đại diện phải chịu trách nhiệm về những hành động của người thụ hưởng, người được giám hộ hoặc người hôn phối của họ về việc tuân theo các điều khoản về chính sách của thoả thuận về quan hệ Nhà phân phối. Việc bất kỳ ai trong số những cá nhân nêu

trên vi phạm các Chính sách Công ty có thể dẫn đến việc chấm dứt quan hệ Nhà phân phối.

- e) Vị trí Nhà phân phối có thể thừa kế trong phạm vi Chương trình trả thưởng FLP 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 trong quan hệ Phân phối được thừa kế được xem là Quản lý được Thừa kế. Các vị trí Nhà phân phối thuộc cấp bậc thấp hơn cấp Quản lý sẽ được thừa kế theo cấp bậc đó.

- f) Tất cả các đơn xin làm Nhà phân phối FLP mà trong đó có hai chữ ký bất kể là được ký vào lúc nào đều được xem là tạo thành sở hữu chung hợp nhất không phân chia. Khi có sự xác định về sự tử vong của bất cứ một trong hai nhà phân phối đã ký tên, thì quan hệ Phân phối sẽ được tự động chuyển sang cho nhà phân phối còn sống. Ngoài ra, điều này còn có nghĩa rằng khi có hai người ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, thì người còn sống trong hai người này sẽ là nhà phân phối duy nhất sau khi người kia qua đời. Nếu như bạn không muốn kết quả này, bạn phải thông báo cho ATC và quyết định về việc yêu cầu của bạn có thể đáp ứng được hay không. Xin lưu ý rằng không thể thực hiện bất cứ thay đổi nào trong quan hệ Phân phối trong suốt cuộc đời ngoại trừ trong trường hợp ly thân hoặc ly dị hợp pháp.

Các đơn xin làm Nhà phân phối của người đã lập gia đình hợp pháp và có đánh dấu vào ô

tình trạng hôn nhân là “Đã lập gia đình”, nhưng trong đơn chỉ có chữ ký của chồng hoặc vợ, thì ATC sẽ xem quan hệ phân phối đó là quan hệ sở hữu chung hợp nhất không phân chia.

Các đơn xin làm Nhà phân phối trong đó có đánh dấu vào ô tình trạng hôn nhân là “Độc thân” và chỉ có một chữ ký sẽ được công ty xem là độc thân. Nếu có sự thay đổi về tình trạng hôn nhân, Nhà phân phối phải nộp cho ATC Đơn thay đổi tình trạng, kèm theo bản sao giấy chứng nhận kết hôn, ký bởi Nhà phân phối hiện tại cũng như người hôn phối của Nhà phân phối này trong đó chỉ rõ quyền lợi của người hôn phối trong quan hệ Phân phối. Tại thời điểm đó, Công ty sẽ xem quan hệ phân phối đó là quan hệ sở hữu chung hợp nhất không phân chia.

2.8 Chuyên giao vì lý do ly hôn:

- 2.8.1 Chồng và vợ không thể bảo trợ cho nhau. Những Nhà phân phối kết hôn với một Nhà phân phối khác có thể duy trì các quan hệ Nhà phân phối riêng biệt đã có trước khi kết hôn với nhau.
- 2.8.2 Trong trường hợp Nhà phân phối kết hôn với người không phải là một Nhà phân phối, Nhà phân phối này cần đệ đơn Thay Đổi Tình Trạng có chữ ký của Nhà phân phối và người hôn phối của mình nêu rõ ý của người hôn phối mới muốn tham gia quan hệ Phân phối. Bất kể người hôn phối mới có nộp đơn Thay Đổi Tình Trạng hay không, Nhà phân phối thỏa thuận và hiểu rõ rằng quan hệ Phân phối của mình có thể bị chấm dứt do vì bất kỳ hành động nào có thể

vi phạm các Chính sách Công ty của người hôn phối của mình như thể người hôn phối mới là một Nhà phân phối FLP.

2.8.3 Trong lúc đang tiến hành thủ tục ly hôn hoặc thương lượng giải quyết tài sản, FLP sẽ tiếp tục chi trả các khoản thanh toán cho Nhà phân phối đăng ký như đã từng làm trước khi thủ tục ly hôn được tiến hành.

2.8.4 Trong trường hợp ly hôn hoặc ly thân, có thể quyết định về việc trao quan hệ Nhà phân phối cho vợ hay chồng thông qua một thỏa thuận giải quyết tài sản có thể cho cưỡng chế thi hành một cách hợp pháp. Tuy nhiên không thể chia cắt quan hệ Nhà phân phối. Chỉ có một cá nhân đã thành niên được quyền giữ lại tuyến dưới hiện có trực thuộc quan hệ Nhà phân phối của mình. Người hôn phối kia có thể lựa chọn thiết lập quan hệ Nhà phân phối của riêng mình ở cùng cấp trong Chương trình trả thưởng đã lập cùng với người hôn phối trước đây của mình. Người hôn phối đó phải sử dụng cùng một người bảo trợ. Tư cách Nhà phân phối mới của người hôn phối đó sẽ được người bảo trợ đối xử như là được Thừa kế cho đến khi tái hội đủ tiêu chuẩn.

1.1.5 Trong phạm vi pháp luật cho phép, ATC, các Giám đốc, Cán bộ nhân viên, bên được chuyển nhượng và đại diện của ATC (gọi tắt chung là “Cộng sự”) không chịu trách nhiệm đối với, và các Nhà phân phối giải tỏa cho ATC và các Cộng sự của ATC khỏi và từ bỏ mọi yêu cầu 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 cho hoặc gánh chịu bởi các Nhà phân phối vì: (a) Nhà phân phối vi phạm Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và các Chính sách Công ty và quy trình; (b) Việc quảng bá hoặc hoạt động quan hệ nhà phân phối FLP của Nhà phân phối và các hoạt động của Nhà phân phối liên quan đến quan hệ nhà phân phối FLP; (c) Các dữ liệu hoặc thông tin sai lệch hoặc không chính xác của Nhà phân phối cung cấp cho ATC hoặc các Cộng sự của ATC; hoặc (d) Nhà phân phối 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 nhưng không giới hạn ở việc kết nạp và chấp nhận Nhà phân phối vào Chương trình trả thưởng của FLP và việc thanh toán các Khoản tiền hoa hồng khối lượng. **MỖI NHÀ PHÂN PHỐI ĐỒNG Ý RẰNG TOÀN BỘ TRÁCH NHIỆM CỦA ATC VÀ CÁC CỘNG SỰ CỦA ATC ĐỐI VỚI BẤT CỨ KHIẾU NẠI NÀO LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC ĐÁNH GIÁ (BAO GỒM NHƯNG KHÔNG GIỚI HẠN, BẤT KỲ NGUYÊN NHÂN HÀNH ĐỘNG NÀO RẰNG BUỘC TRONG HỢP ĐỒNG, LỖI SAI TRÁI NGOÀI HỢP ĐỒNG HOẶC THEO SỰ CÔNG BẰNG), SẼ KHÔNG VƯỢT QUÁ VÀ BỊ GIỚI HẠN VỀ SỐ LƯỢNG SẢN PHẨM MÀ NHÀ PHÂN PHỐI ĐÃ MUA TỪ ATC.**

3 THÔNG TIN LIÊN LẠC

3.1 Để phục vụ tốt nhất cho quyền lợi của các Quản lý và Nhà phân phối, và để cập nhật cho mọi người biết về các hoạt động và chính sách của ATC, FLP đã xây dựng một hệ thống thông tin liên lạc phi tập trung. Những Nhà phân phối có thắc mắc nên liên lạc với Quản lý Bán hàng Khu vực phụ trách khu vực mình.

3.2 Quản lý Bán hàng Khu vực có trách nhiệm giải quyết những thắc mắc này thay cho ATC cũng như chuyển cho các Nhà phân phối các thông tin, hoạt động hoặc chính sách mới từ ATC. Nếu Quản lý Bán hàng Khu vực không thể giải đáp thỏa đáng cho Nhà phân phối, thì Nhà phân phối sẽ liên hệ trực tiếp với ATC để xin trợ giúp hoặc chỉ đạo. Trên cơ sở thông tin liên lạc này với ATC, Quản lý Bán hàng Khu vực sẽ liên lạc lại với Nhà phân phối để giải quyết dứt điểm những thắc mắc nêu trên. Bằng việc tuân thủ phương thức thông tin liên lạc này (Nhà phân phối- Quản lý Bán hàng Khu vực-ATC), thông tin sẽ được truyền đến tất cả các bên liên quan một cách hữu hiệu và không bị trở ngại.

4 CHÍNH SÁCH BẢO TRỢ QUỐC TẾ

FLP đã xây dựng một chương trình trên toàn thế giới dành cho các Nhà phân phối khắp toàn cầu cơ hội để mở rộng hoạt động kinh doanh của họ đến tất cả các nước nơi FLP đã chính thức thiết lập các hoạt động kinh doanh theo luật pháp của nước đó. Các Nhà phân phối sẽ được hưởng các lợi ích về gia tăng thu nhập và uy thế được tham gia một hoạt động kinh doanh quốc tế, và

đồng thời giúp những người khác chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp và tình trạng dinh dưỡng của họ.

Quy trình cho việc Bảo trợ Quốc tế khá đơn giản và các phần thưởng có thể rất đáng kể. Bảo trợ Quốc tế giúp tăng thêm tiềm năng thu nhập cho bạn, biến công việc kinh doanh FLP của bạn thành một hoạt động thực sự mang tính quốc tế; và dành cho bạn và người thân của bạn ở nước ngoài cơ hội tạo thêm thu nhập và lợi ích từ những lợi thế thăng tiến cá nhân có thể đạt được thông qua FLP.

- 4.1** Điền Đơn Bảo trợ Quốc tế với các chi tiết như tên, địa chỉ cư trú, số hiệu Nhà phân phối, chữ ký và ngày. Số hiệu của Nhà phân phối của bạn ở trong nước sẽ được sử dụng tại tất cả các nước nơi bạn nộp đơn.
- 4.2** Bạn sẽ đương nhiên bắt đầu ở mức doanh số bán đạt được hiện hành tại tất cả các nước ngoài nơi bạn bảo trợ.
- 4.3** Những Quản lý duy trì được yêu cầu về mức mua hàng tối thiểu hàng tháng để được xem là Năng động tại nước cư trú của mình sẽ được miễn yêu cầu về mức mua hàng tối thiểu hàng tháng đối với tháng kế tiếp tại tất cả các nước ngoài để đủ tiêu chuẩn cho khoản tiền hoa hồng khối lượng.

Ví dụ, nếu Quản lý đạt Năng động trong tháng Giêng tại nước cư trú của mình, thì yêu cầu về Năng động đối với Quản lý này sẽ được miễn tại tất cả các nước ngoài đối với tháng Hai.

- 4.4** Các Nhà phân phối chưa đạt được mức doanh số của Quản lý tại nước cư trú của mình cần phải đạt danh hiệu Năng động tại mỗi nước nơi họ được bảo trợ quốc tế để được nhận khoản tiền hoa hồng từ các nước này.
- 4.5** Người bảo trợ ban đầu ở tuyến trên của bạn tại nước cư trú của bạn vào lúc đó sẽ vẫn giữ nguyên ngoại trừ trường hợp Người bảo trợ ở tuyến trên của bạn đã được bảo trợ vào một tuyến khác trước ngày hiệu lực của Chính sách (ngày 15 tháng 08 năm 2004). Trong trường hợp này, tuyến trên ban đầu sẽ vẫn giữ nguyên đến mức và bao gồm cả quan hệ Phân phối đã được bảo trợ trước đây và từ thời điểm đó trở đi sẽ theo tuyến bảo trợ nước ngoài.
- 4.6** Trong tư cách là Nhà phân phối Năng động, bạn sẽ hội đủ tiêu chuẩn hưởng tiền hoa hồng từ nước ngoài vào ngày thứ 15 (mười lăm) của tháng tiếp theo sau tháng mà nhóm của bạn tại nước ngoài đó đã đạt danh hiệu Năng động.
- 4.7** Việc hội đủ tiêu chuẩn tại nước cư trú của bạn để hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo cũng giúp bạn hội đủ tiêu chuẩn tại tất cả các nước trong tháng kế tiếp để hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo.

Ví dụ, nếu Quản lý hội đủ tiêu chuẩn để hưởng Tiền hoa hồng Lãnh đạo trong tháng Giêng tại nước cư trú của mình, thì yêu cầu về Tiền hoa hồng Lãnh đạo của Quản lý này sẽ được miễn tại tất cả các nước ngoài đối với tháng Hai.

Về việc bảo trợ quốc tế tại Việt Nam, quy định hiện nay của Việt Nam yêu cầu người nước ngoài (tức không là công dân Việt Nam) phải có giấy phép lao động do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam cấp và còn thời hạn sử dụng mới được tham gia vào chương trình tại Việt Nam.

Sửa đổi vào tháng 12/2014.

© 2014