

# **QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CÔNG TY TNHH COFFEECELL**

## **Nội dung:**

- 1. Các quy tắc chung.**
- 2. Các quyền lợi và nghĩa vụ chính của nhà phân phối.**
- 3. Các ràng buộc về hợp đồng.**
- 4. Các chuẩn mực luân lý.**
  - 4.1. Các chuẩn mực luân lý chung**
  - 4.2. Hoạt động của Hội đồng thủ lĩnh**
- 5. Hoạt động quảng cáo và tổ chức hội nghị/ hội thảo/ đào tạo**
- 6. Sử dụng hình ảnh và tên gọi của công ty.**
- 7. Giải quyết tranh chấp và trách nhiệm của các bên.**

## 1. CÁC QUY TẮC CHUNG

- Các quy tắc được nêu – đó là chuẩn mực cho hoạt động và hành vi mà mỗi nhà phân phối phải tuân theo.
- Nhà phân phối không phải là nhân viên của Công ty.
- Nhà phân phối thực hiện đầy đủ trách nhiệm về bất kỳ các nghĩa vụ và chi phí liên quan tới việc phát triển hoạt động của cá nhân mình với tư cách là một nhà phân phối độc lập.
- Hoạt động của nhà phân phối phải đúng pháp luật, không gây hại tới uy tín của Công ty và ảnh hưởng tiêu cực tới công việc của các nhà phân phối khác.
- Nhà phân phối Coffeecell không được tuyên truyền các hình thức thu nhập không đúng với đề xuất của Công ty.
- Mỗi nhà phân phối phải giữ quan hệ đúng mực với các nhà phân phối khác và nhân viên của Công ty.
- Nhà phân phối phải tuân thủ các quy trình hoạt động của công ty cụ thể như sau:

### ***1.1. Quy trình đăng ký và trở thành Nhà phân phối***

Để trở thành một Nhà phân phối, các ứng viên tiềm năng phải đáp ứng các điều kiện và thực hiện quy trình ký kết Hợp đồng như sau:

- Là cá nhân đủ 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Không thuộc các trường hợp sau:
  - + Đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, quảng cáo gian dối, kinh doanh trái phép, trốn thuế, lừa dối khách hàng, các tội về lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm để chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản.
  - + Là người nước ngoài mà không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp.
- Điền thông tin và có chữ ký của Người đỡ đầu vào Đơn Xin trở thành Nhà phân phối độc lập
- Hoàn thành, ký tên và gửi Đơn Xin trở thành Nhà phân phối độc lập và hai (02) bản Hợp đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp cùng với một (01) bản sao Giấy Chứng Minh Nhân Dân hợp lệ (đối với Nhà phân phối là người Việt Nam) hoặc một bản sao của Giấy Phép Lao Động và/hoặc Hộ Chiếu hợp lệ (đối với Nhà phân phối là người nước ngoài hoặc người Việt Nam định cư ở nước ngoài) và ba (03) ảnh 3x4cm. Việc gửi các tài liệu này có thể được

thực hiện qua bưu điện, chuyển phát nhanh hoặc được nộp trực tiếp tại Công ty.

- Trong vòng bảy (07) ngày làm việc kể từ ngày nhận được các tài liệu nêu trên, Công ty sẽ xem xét hồ sơ, ký và đóng dấu hợp pháp vào hai (02) bản Hợp đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được gửi đến. Sau đó gửi lại một (01) bản Hợp đồng này lại cho Nhà phân phối theo đường bưu điện, chuyển phát nhanh hoặc trực tiếp tại Công ty tùy thuộc vào yêu cầu của Nhà phân phối.
- Nhà phân phối sẽ nhận lại một (01) bản Hợp đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp đã có chữ ký và con dấu hợp pháp của Công ty. Nhà phân phối có nghĩa vụ phải thông báo cho Công ty sau khi nhận được Hợp đồng.

## ***1.2. Quy trình đào tạo và cấp Thẻ và Chứng chỉ cho Nhà phân phối sau khi ký Hợp đồng***

### **1.2.1. Quy trình đào tạo:**

- Nhà phân phối phải thu xếp để tham gia Chương trình Đào tạo Cơ bản do Công ty tổ chức, chương trình đào tạo được Công ty thông báo cụ thể về thời gian, địa điểm đến Nhà phân phối. Nhà phân phối phải mua tài liệu đào tạo được cung cấp bởi Công ty để phục vụ Chương trình Đào tạo Cơ bản. Phí của các tài liệu đào tạo có thể được công bố tùy từng thời điểm theo quyết định của Công ty sau khi được chấp thuận từ cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
- Trình tự đào tạo: Bài giảng - Thuyết trình - Thực hành - Câu hỏi và trả lời.
- Thành phần tham dự: các Nhà phân phối mới ký Hợp đồng với Công ty, chưa tham gia hoặc chưa hoàn thành Chương trình Đào tạo Cơ bản.
- Hình thức đào tạo: trực tiếp hoặc online
- Địa điểm đào tạo: Tại trụ sở và chi nhánh Công ty, hoặc địa điểm khác nơi Công ty tổ chức các sự kiện phù hợp với quy định của pháp luật.
- Bố trí phòng đào tạo: theo hình chữ U hoặc theo phong cách phòng học.
- Thời gian tổ chức: Theo kế hoạch đào tạo của công ty phụ thuộc vào số lượng nhà phân phối mới ký hợp đồng
- Thời lượng: 01 ngày, 06 giờ (03 giờ buổi sáng và 03 giờ buổi chiều).
- Phí tham gia khóa học: Miễn phí.
- Tài liệu giảng dạy: Tài liệu đào tạo
- Điều kiện và đánh giá hoàn thành Chương trình Đào tạo Cơ bản: Nhà phân phối phải tham gia đầy đủ 06 giờ đào tạo. Cuối buổi đào tạo, Công ty sẽ kiểm tra vấn đáp Nhà phân phối về các nội dung đào tạo cơ bản và đánh giá đạt hoặc không đạt. Trong trường hợp không đạt, Nhà phân phối sẽ phải tham gia khóa đào tạo tiếp theo.

### **1.2.2. Quy trình cấp chứng chỉ hoàn thành khóa đào tạo cơ bản**

Trong thời hạn mười lăm (15) ngày kể từ ngày kết thúc Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, Nhà phân phối được đánh giá đạt sẽ được Công ty cấp Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản Về Bán Hàng Đa Cấp theo mẫu đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

### **1.2.3. Quy trình cấp thẻ Nhà phân phối**

Trong thời hạn năm (05) ngày kể từ ngày cấp Chứng Chỉ Đào Tạo Cơ Bản về Bán Hàng Đa Cấp, Công ty sẽ cấp Thẻ Nhà phân phối cho Nhà phân phối theo mẫu đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

## **1.3. Quy trình mua bán hàng hóa**

Người tiêu dùng và Nhà phân phối có thể trực tiếp mua Sản phẩm từ Công ty hoặc từ các Nhà phân phối khác theo quy trình mua hàng cụ thể như sau:

### **1.3.1. Quy trình mua hàng của Người tiêu dùng:**

#### **1.3.1.1. Mua trực tiếp tại công ty:**

Người tiêu dùng có thể mua hàng trực tiếp tại Công ty theo giá niêm yết được thông báo công khai tại trụ sở Công ty hoặc các chi nhánh của Công ty ở mức giá bán dành cho người tiêu dùng.

#### **1.3.1.2. Mua trực tiếp từ Nhà phân phối:**

Nhà phân phối có thể bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng với mức giá không vượt quá theo mức giá Công ty đã niêm yết dành cho người tiêu dùng và không được thấp hơn đơn giá bán dành cho Tư vấn chính (Tư vấn chính là Nhà phân phối có tổng lượng doanh số nhóm cá nhân trong tháng đạt từ 190CV trở lên)

### **1.3.2. Quy trình mua hàng của Nhà phân phối:**

- Đặt hàng: Nhà phân phối có thể thực hiện việc đặt hàng bằng cách đến trực tiếp trụ sở/chi nhánh của Công ty, có thể đặt hàng qua điện thoại hoặc gửi yêu cầu đơn đặt hàng đến Công ty qua email hoặc zalo gồm các nội dung tên sản phẩm, số lượng, phương thức thanh toán và nhận hàng, địa chỉ nhận hàng. Nhà phân phối cũng có thể đặt hàng thông qua ứng dụng bán hàng nội bộ của Công ty.
- Thanh toán: Nhà phân phối có thể lựa chọn hình thức thanh toán bằng tiền mặt tại trụ sở/ chi nhánh của Công ty, chuyển khoản ngân hàng, qua công thanh toán, các loại thẻ quốc tế và nội địa.
- Xác nhận đơn hàng: trong vòng 01 (một) ngày làm việc kể từ khi nhận được đơn đặt hàng, Công ty sẽ xác nhận đơn hàng với Nhà phân phối thông qua điện thoại và/hoặc email, zalo với các nội dung tên sản phẩm, số

lượng, số tiền phải thanh toán, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng dự kiến.

- Chuyển hàng: Công ty thực hiện việc chuyển hàng theo thỏa thuận tại xác nhận đơn hàng. Nếu thời gian giao hàng dự kiến bị thay đổi, Công ty phải thông báo ngay cho khách hàng về việc thay đổi này cùng lý do hợp lý. Trường hợp thanh toán chuyển khoản ngân hàng, việc chuyển hàng sẽ được thực hiện sau khi Công ty nhận được khoản thanh toán và theo thời gian giao hàng dự kiến đã thông báo và xác nhận với Nhà phân phối.
- Nhận hàng: Nhận tiếp tại kho hàng mình giao dịch. Đối với khách nhận hàng thông qua dịch vụ chuyển hàng, khách cần kiểm tra hàng hóa và ký nhận khi đã nhận đủ hàng.

## 2. CÁC QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ CHÍNH CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- Nhà phân phối **có quyền** nhận đầy đủ thông tin về các sản phẩm do công ty phân phối.
- Nhà phân phối **có quyền** mời những người khác làm việc trên những điều kiện mà Quy tắc Coffeecell cho phép. Khi đó anh ta đỡ đầu hoạt động của nhà phân phối được mời. Nhà phân phối có thể được nhận hoa hồng/ tiền thưởng do Công ty chi trả từ hoạt động của các nhà phân phối trong nhóm của anh ta theo quy định trong Chương trình trả thưởng của Công ty. Chương trình trả thưởng này có thể thay đổi theo từng thời điểm theo quyết định của Công ty sau khi được chấp thuận từ cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
- Nhà phân phối được quyền phân phối và quảng cáo các sản phẩm do Công ty phân phối trên mạng Internet sau khi có sự đồng ý của Công ty. Nhà phân phối không được bán hay tiêu thụ sản phẩm họ đã mua ở Công ty qua website và mạng Internet có sử dụng phương pháp mua bán theo hình thức đấu giá. Nhà phân phối cũng không được sử dụng dịch vụ của bên thứ ba để đưa sản phẩm do Công ty phân phối lên đấu giá trên Internet.
- Nhà phân phối đỡ đầu **có trách nhiệm** cung cấp cho ứng viên trở thành nhà phân phối trước khi họ ký Hợp đồng tất cả mọi thông tin về doanh nghiệp và hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của doanh nghiệp cũng như Quy tắc làm việc với Công ty bao gồm: Quy tắc hoạt động, chương trình trả thưởng, tài liệu về Công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, mua lại hàng hóa.
- Ứng viên trở thành nhà phân phối **có quyền** lựa chọn cho mình người đỡ đầu trong số các nhà phân phối của Công ty trước khi ký hợp đồng với Coffecell. Trong quá trình hoạt động của mình nhà phân phối không được quyền thay đổi người đỡ đầu.

- Nhà phân phối đỡ đầu **có trách nhiệm** điều hành tích cực hoạt động của nhóm những người đã tham gia mạng lưới của anh ta, và giúp đỡ họ, giải thích những chương trình mới của Công ty.
- Nhà phân phối **có trách nhiệm** tuân thủ các Quy định trong Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng của doanh nghiệp, các điều kiện của Hợp đồng và các quy định của pháp luật Việt Nam.
- Nhà phân phối **có trách nhiệm** xuất trình thẻ thành viên trước khi giới thiệu hàng hóa hoặc tiếp thị bán hàng.
- Nhà phân phối được thông báo và chấp thuận rằng Công ty có thể thay đổi các điều khoản hợp đồng, Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng. Mọi sự thay đổi này sẽ được thông báo tới các nhà phân phối bằng văn bản, niêm yết tại trụ sở/chi nhánh của Công ty. Sau khi có thông báo, nhà phân phối bắt buộc phải hoạt động theo các điều khoản mới.
- Trường hợp nhà phân phối không tuân thủ các Quy định của pháp luật về Bán hàng đa cấp và các Quy định trong Quy tắc hoạt động của Công ty và gây thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc người tham gia bán hàng đa cấp khác, nhà phân phối **có trách nhiệm** bồi thường thiệt hại đã gây ra theo quy định của pháp luật.

### 3. CÁC RÀNG BUỘC VỀ HỢP ĐỒNG

- Nhà phân phối **có trách nhiệm** nghiêm túc tuân thủ các điều khoản Hợp đồng đã ký.
- Mỗi nhà phân phối mới **có quyền** ký chỉ một bản Hợp đồng với Công ty.
- Nếu Công ty phát hiện trường hợp một nhà phân phối ký hơn một Hợp đồng và đang đỡ đầu các nhà phân phối tiềm năng trên cơ sở các hợp đồng này, Công ty sẽ tiến hành:
  - Huỷ những Hợp đồng ký sau. Khi đó Công ty sẽ không chịu trách nhiệm về các quyền lợi có liên quan đến hợp đồng ký sau của nhà phân phối.
  - Chuyển nhóm/hệ thống các hợp đồng nhà phân phối tuyên dưới lên cho người đỡ đầu gần nhất.
  - Đình chỉ hoạt động của nhà phân phối vi phạm trong thời hạn từ 1 đến vài tháng;

#### **Chuyển hợp đồng cho người thứ ba**

- Nhà phân phối **có quyền**, với sự đồng ý của Công ty chuyển hợp đồng của mình đã ký với Coffeecell cho một trong những người thân (chồng, vợ, con, cha mẹ), nếu họ không là nhà phân phối của Công ty và người được chuyển nhượng phải đáp ứng đầy đủ điều kiện trở thành Nhà phân phối của Công ty. Trong trường hợp này nhà phân phối cần đích thân hoặc qua đại diện có thẩm

quyền được uỷ quyền công chứng chuyển lại quyền lợi và nghĩa vụ Hợp đồng tới nộp cho Công ty đơn viết tay kèm photo bản Hợp đồng, photo chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu, và đơn viết tay của người thân có công chứng đồng ý trao Hợp đồng. Sau khi kiểm tra các giấy tờ nhận được, Công ty quyết định trong vòng một tháng kể từ khi nhận đơn và các giấy tờ kể trên.

- Công ty có quyền từ chối nhà phân phối chuyển Hợp đồng cho người thứ 3 trong trường hợp có bất kỳ vi phạm nào trong quá trình hoàn thiện hồ sơ, cũng như trong trường hợp nhà phân phối trước đó đã vi phạm Hợp đồng và Quy tắc hiện hành.
- Nhà phân phối có quyền chuyển Hợp đồng của mình cho chỉ một trong các người thân (chồng, vợ, con, cha mẹ). Không được chuyển Hợp đồng cho người thứ ba là những người khác.
- Nhà phân phối đã chuyển Hợp đồng, **có quyền** ký Hợp đồng mới sau một năm kể từ ngày chuyển Hợp đồng.

### **Hiệu lực hợp đồng**

- Nhà phân phối **có quyền** dừng hoạt động của mình khi chuyển tới Công ty đơn viết tay và photo Hợp đồng cùng chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu trước 10 ngày làm việc kể từ ngày muốn chấm dứt hợp đồng. Để xin chấm dứt Hợp đồng nhà phân phối cần đích thân tới hoặc qua người chỉ định có thẩm quyền có uỷ quyền công chứng về quyền được chấm dứt Hợp đồng.
- Hợp đồng có hiệu lực một năm kể từ ngày ký. Sau một năm nếu nhà phân phối không có đơn xin chấm dứt hợp đồng và trong vòng mỗi 10 tháng, nhà phân phối có ít nhất 01 lần giao dịch với Công ty thì hợp đồng sẽ tự động gia hạn. Nếu trong thời hạn trên, người tham gia không có giao dịch thì hợp đồng sẽ tự động hủy.
- Khi chấm dứt Hợp đồng, nhà phân phối **có trách nhiệm** dừng ngay hoạt động của mình, kể cả việc sử dụng tên và biểu tượng của Công ty, trả lại thẻ thành viên cho Công ty.
- Các điều khoản của việc chấm dứt hợp đồng sẽ tuân theo các quy định trong Điều 7 và Điều 8 của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
- Nhà phân phối **có quyền** ký hợp đồng mới sau 1 năm kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng.

**Giới hạn hoạt động trong các công ty kinh doanh đa cấp khác và một số các tổ chức kinh tế khác:**

- Trong giai đoạn Hợp đồng còn hiệu lực, nghiêm cấm hoạt động với các công ty đang cạnh tranh với Coffeecell hoặc một số tổ chức kinh tế khác có thể làm ảnh

hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty Coffeecell như các Công ty kinh doanh đa cấp khác, các Công ty có mô hình hoạt động tương tự hình thức kinh doanh đa cấp, các Công ty mà sản phẩm của họ là các sản phẩm nội dung thông tin số và tài sản được tạo ra trong các chương trình máy tính, các Công ty đầu tư tài chính, Công ty bảo hiểm, Công ty tư vấn mà trả lương/hoa hồng/thưởng dưới hình thức hưởng theo nhánh/nhóm/ mạng lưới.

- Công ty có quyền tạm dừng hoạt động của nhà phân phối trong một thời gian nhất định hoặc chấm dứt Hợp đồng với họ trong trường hợp nhà phân phối vi phạm quy tắc làm việc hoặc có hành vi không đúng đắn như:
  - Đồng thời hoạt động trong một công ty kinh doanh đa cấp khác hoặc các công ty có mô hình hoạt động tương tự hình thức kinh doanh đa cấp hoặc một số tổ chức kinh tế khác có khả năng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty Coffeecell.
  - Tuyển nhà phân phối bằng cách quảng cáo hoặc phân phối sản phẩm của một công ty kinh doanh đa cấp khác;
  - Cung cấp thông tin sai lệch hoặc tiêu cực làm mất uy tín và hình ảnh của Công ty Coffeecell và các thủ lĩnh của công ty;
  - Lôi kéo hoặc tuyển dụng nhà phân phối Coffeecell tham gia hoạt động vào các công ty kinh doanh đa cấp khác hoặc các công ty có mô hình hoạt động tương tự hình thức kinh doanh đa cấp hoặc một số tổ chức kinh tế khác gây cản trở và phá hoại đến hoạt động mạng lưới nhà phân phối của Công ty.
- Các điều khoản của việc chấm dứt hợp đồng sẽ tuân theo các quy định trong Điều 7 và Điều 8 của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

#### 4. CHUẨN MỤC LUÂN LÝ

##### 4.1. Các chuẩn mực luân lý chung

- Nhà phân phối **cần phải** lịch sự và nhã nhặn, kính trọng tất cả những người mà mình tiếp xúc trong quá trình làm việc.
- Nhà phân phối **cần phải** thông báo ngay cho đại diện Coffeecell về bất kỳ nhắc nhở hay cảnh báo nào từ phía các cơ quan chức năng đối với anh ta.
- Nhà phân phối **cần phải** ngăn chặn vi phạm của của các nhà phân phối khác về chuẩn mực luân lý và kịp thời thông báo cho nhân viên Công ty về bất kỳ hoạt động bất hợp pháp nào của các nhà phân phối khác.
- Nhà phân phối **cần phải** giảng giải về chất lượng sản phẩm và dịch vụ Coffeecell chỉ trong khuôn khổ các miêu tả được ghi trên nhãn mác hoặc các tài liệu chính thức của Coffeecell. Những giải thích của cá nhân không được chấp nhận.



- Nếu khách hàng đang phải theo dõi y tế, nhà phân phối **có trách nhiệm** đề nghị khách hàng xin lời khuyên của bác sĩ chữa bệnh trước khi khuyến cáo họ thay đổi hệ thống dinh dưỡng.
- Nhà phân phối **có trách nhiệm** giới thiệu một cách khách quan cho các nhà phân phối tiềm năng thông tin về sơ đồ kinh doanh của Công ty.
- Nhà phân phối cần phải tuân thủ các quyết định đã được thống nhất giữa Công ty và Hội đồng thủ lĩnh Coffeecell Việt Nam
- Trong khi giới thiệu Sơ đồ kinh doanh nhà phân phối **cần phải**:
  - Giải thích rõ ràng cho các ứng viên rằng thành quả hoạt động của họ chỉ phụ thuộc vào những nỗ lực mà họ sẽ bỏ ra;
  - Nói trước với tất cả các ứng viên rằng tất cả các ví dụ và thu nhập minh họa cho sơ đồ kinh doanh nhằm mục đích giải thích;
  - Không phóng đại mức thu nhập. Nhà phân phối có thể kể về mức sống họ đạt được như kết quả công việc thành đạt của họ cùng với Coffeecell.
- Nghiêm cấm nhà phân phối của Công ty thực hiện những hành vi sau đây:
  - Yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải trả một khoản tiền nhất định, nộp tiền đặt cọc hoặc phải mua một lượng hàng hóa nhất định dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;
  - Cung cấp thông tin sai lệch hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính chất, công dụng của hàng hóa, hoạt động của Công ty để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp;
  - Nghiêm cấm hành vi của Nhà phân phối thuộc nhánh nhóm này đi lôi kéo, dụ dỗ đối với nhà phân phối của nhánh/ nhóm khác và làm rối mạng lưới
  - Tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng, hội thảo giới thiệu sản phẩm, đào tạo mà không được Công ty ủy quyền bằng văn bản;

#### **4.2. Hoạt động của Hội đồng thủ lĩnh**

- Hội Đồng Thủ Lĩnh: là một tổ chức do Công ty bổ nhiệm và thành lập gồm các Nhà phân phối ưu tú, có danh hiệu cao, trung thành, gương mẫu. Họ có tinh thần tự nguyện vì sự phát triển chung, cam kết thực hiện các kế hoạch đã được bàn bạc và thống nhất giữa Công ty và Hội đồng thủ lĩnh. Hoạt động của Hội đồng thủ lĩnh nhằm hỗ trợ Công ty trong việc giám sát hoạt động của mạng lưới Nhà phân phối theo đúng các qui định của pháp luật và nội quy của Công ty, cũng như đảm bảo sự công bằng và bảo vệ thành quả lao động của Nhà phân phối

- Hội đồng thủ lĩnh có quyền đề xuất các kiến nghị về chiến lược phát triển kinh doanh; kiến nghị các chương trình hội nghị, hội thảo, đào tạo; kiến nghị biện pháp kỷ luật các nhà phân phối vi phạm.
- Danh sách thành viên Hội đồng thủ lĩnh và các chương trình hoạt động của thủ lĩnh phải được Công ty phê duyệt và niêm yết trên bảng tin của Công ty.
- Nhiệm kỳ của thành viên trong hội đồng thủ lĩnh là 1 năm

## **5. HOẠT ĐỘNG QUẢNG CÁO và TỔ CHỨC HỘI NGHỊ/ HỘI THẢO/ ĐÀO TẠO**

### **5.1. Hoạt động quảng cáo**

- Hoạt động quảng cáo của nhà phân phối là tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng các thông tin về công ty, phát hành ấn phẩm liên quan tới hoạt động của Công ty. Nhà phân phối tuân thủ các yêu cầu của Công ty có thể tiến hành hoạt động quảng cáo, sử dụng các thông tin từ các nguồn tin chính thức của Công ty, các biểu tượng, tên gọi của Công ty cũng như thông tin trên các phương tiện thông tin của Công ty.
- Hoạt động quảng cáo của nhà phân phối chỉ được phép sau khi được Công ty cho phép bằng văn bản. Đưa thông tin quảng cáo trước khi được phép của Công ty là không hợp lệ.
- Nhà phân phối được sự đồng ý của Công ty về việc đăng quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, cần phải phát hành chúng dưới dạng đúng như đã được phép.
- **Cấm** bán hoặc quảng cáo sản phẩm Coffeecell tại các cửa hàng hay điểm bán lẻ, kể cả các salon chăm sóc sắc đẹp hay tiệm làm tóc cũng như hiệu thuốc.
- **Cấm** sử dụng trong tài liệu quảng cáo những thông tin không chính xác về sản phẩm của Công ty.
- **Cấm** quảng cáo quá đà cho người sử dụng, phóng đại mức thu nhập từ hoạt động phân phối, khẳng định việc chi trả thu nhập và việc chi trả này không gây khó khăn cho nhà phân phối.
- Các nhà phân phối vi phạm quy trình tiến hành hoạt động quảng cáo được thiết lập bởi Quy tắc hiện hành, Hợp đồng và pháp luật Việt Nam sẽ chịu trách nhiệm theo quy định của Quy tắc, Hợp đồng và pháp luật.

### **5.2. Tổ chức hội nghị/ hội thảo/ đào tạo:**

Chỉ có các Nhà phân phối đáp ứng đủ các điều kiện theo qui định pháp luật hiện hành, có danh hiệu cao, có kinh nghiệm tốt thì mới được Công ty Ủy quyền tổ chức hội nghị/ hội thảo/ đào tạo.

- Các Nhà phân phối được ủy quyền sẽ đại diện cho Công ty đến nộp hồ sơ tại các cơ quan hữu quan tại địa phương sẽ tổ chức hội nghị/ hội thảo/ đào tạo
- Nhà phân phối chỉ được thực hiện chương trình hội nghị/ hội thảo/ đào tạo khi đã nhận được giấy xác nhận/giấy phép của cơ quan hữu quan và phải theo đúng nội dung đã được cơ quan hữu quan xét duyệt.
- Khi có bất kỳ sự thay đổi nào (nội dung, người thuyết trình, ngày tổ chức, địa điểm tổ chức, hoặc hủy buổi tổ chức), Nhà phân phối được Ủy quyền cần thông báo ngay đến Công ty để làm các hồ sơ cần thiết liên quan đến sự điều chỉnh này.
- Trường hợp Nhà phân phối làm sai sẽ phải hoàn toàn chịu trách nhiệm.

## **6. SỬ DỤNG BIỂU TƯỢNG VÀ TÊN GỌI CỦA CÔNG TY**

- Tên gọi, biểu tượng và dấu hiệu riêng của công ty được bảo hộ quyền tác giả, là tài sản của Coffeecell, chúng phân biệt sản phẩm của công ty với sản phẩm của các công ty khác. Công ty ngăn cấm sử dụng tên gọi, biểu tượng, dấu hiệu thương mại và dấu hiệu riêng của mình đối với người thứ ba, kể cả các nhà phân phối, nếu như họ không được phép của Công ty bằng văn bản.
- Cấm phát hành, trưng bày hoặc sử dụng bất kể tài liệu nào có chứa hoặc in tên gọi, biểu tượng và các dấu hiệu riêng thuộc quyền sở hữu của Coffeecell, nếu các hành động này không được sự đồng ý của Công ty.
- Nếu thay đổi biểu tượng riêng của Coffeecell, Công ty sẽ thông báo cho nhà phân phối biết về việc này.
- Đối với nhà phân phối vi phạm nội quy sử dụng tên gọi, các dấu hiệu riêng đã được đăng ký của Công ty hoặc các tư liệu khác đã được bảo hộ quyền tác giả, có thể áp dụng các hình phạt sau:
  - Tước quyền sử dụng tên gọi và các dấu hiệu riêng của Coffeecell;
  - Yêu cầu bồi hoàn đầy đủ các thiệt hại phát sinh do sử dụng sai các dấu hiệu riêng và biểu tượng của Coffeecell;
  - Hủy Hợp đồng với Coffeecell.

## **7. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN:**

- Nhà phân phối biết rõ về những vi phạm Hợp đồng và/hoặc Quy tắc hiện hành của nhà phân phối khác, cần phải thông báo điều này cho người vi phạm và nói chuyện với anh ta về hành vi này. Nếu người vi phạm hiểu và đồng ý nhận khuyết điểm và sửa sai, không cần thiết phải báo cáo với Công ty về vi phạm này.
- Nếu người vi phạm từ chối thực hiện Quy định, nhà phân phối có thể gửi tới Công ty phản ảnh chi tiết về sự việc này.

- Trong quá trình xem xét đơn các bên có quyền đưa ra chứng cứ, khẳng định và đơn.
- Nếu Công ty xác định được vi phạm của người tham gia, Công ty có quyền áp dụng các hình phạt dưới đây:
  - Đình chỉ hoạt động của nhà phân phối (Hợp đồng). Gửi thư thông báo về vi phạm của nhà phân phối. Trong vòng 10 ngày làm việc kể từ khi nhận được thư, nhà phân phối cần phải liên hệ với Công ty;
  - Huỷ Hợp đồng với nhà phân phối sau 10 ngày làm việc kể từ ngày ra thông báo bằng văn bản. Công ty gửi thông báo theo đường bưu điện tới địa chỉ được đăng ký chính thức lần cuối. Ngày chấm dứt hợp đồng được tính từ ngày làm việc thứ 11 kể từ ngày gửi thông báo.