

# QUY TẮC HOẠT ĐỘNG DÀNH CHO ĐỐI TÁC BÁN HÀNG TRÊN NỀN TẢNG DROPPII

Dưới đây là những điều nghiêm cấm mà công ty đề ra cho toàn bộ cộng đồng người tham gia bán hàng trên nền tảng Droppii (sau đây gọi tắt là Đối Tác Bán Hàng) nhằm đảm bảo một môi trường kinh doanh lành mạnh và công bằng cho việc phát triển kinh doanh của toàn bộ cộng đồng Đối Tác Bán Hàng.

- 1. Đối Tác đăng ký bán hàng phải là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật, có nghĩa vụ tuân thủ tất cả các quy định của Pháp Luật hiện hành và tất cả các Chính Sách Thương Mại đã được ban hành bởi Droppii trong từng thời kỳ bao gồm nhưng không giới hạn Quy tắc này. Đối Tác Bán Hàng đồng ý và cam kết thực hiện đúng tất cả những nội dung đã được quy định ở các văn bản nói trên, đồng thời chấp nhận mọi biện pháp xử lý của Droppii khi Droppii nghi ngờ hay phát hiện các Đối Tác Bán Hàng có dấu hiệu vi phạm.**
- 2. Những trường hợp sau không được tham gia đăng ký trở thành đối tác bán hàng trên nền tảng droppii:**
  - a) Sinh viên đang theo học tại các trường Đại học, Cao đẳng, TCCN**
  - b) Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;**
  - c) Người đang tham gia bán hàng đa cấp**
- 3. Không đưa ra các tuyên bố sai lệch hoặc có thể gây hiểu lầm về các thu nhập có thể nhận được theo chính sách bán hàng hoặc các lợi ích khi sử dụng sản phẩm của công ty.**
- 4. Không chia sẻ thông tin vi phạm quy định pháp luật lên mạng xã hội, thông tin sai sự thật, xuyên tạc, vu khống, xúc phạm uy tín của Droppii và đối thủ cạnh tranh.**
- 5. Không sử dụng danh nghĩa hoặc thương hiệu của công ty cho các hoạt động phân phối hoặc bán các sản phẩm không phải do công ty đang trực tiếp phân phối.**
- 6. Không lôi kéo bất kỳ Đối Tác Bán Hàng- khách hàng của Droppii, hoặc theo bất kỳ hình thức nào nhằm cố gắng tác động hoặc xúi giục bất kỳ Đối Tác Bán Hàng hoặc khách hàng nào của công ty, để thay đổi mối quan hệ kinh doanh của họ với công ty.**
- 7. Không được, dưới mọi hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp, quảng bá, tiếp thị hoặc bán các sản phẩm cùng loại hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với những sản phẩm đang phân phối bởi công ty bằng cách sử dụng danh nghĩa của Droppii hoặc Đối Tác Bán Hàng.**

**8. Đối Tác Bán Hàng không được ủy quyền để thực hiện hành động đại diện cho công ty. Điều này bao gồm, nhưng không hạn chế bất kỳ hành vi hoặc ý định để:**

- (a) Đăng ký hoặc đăng ký giữ chỗ trước tên, các nhãn hiệu thương mại, các tên thương mại của công ty hoặc các sản phẩm của công ty.**
- (b) Đăng ký địa chỉ URL sử dụng tên, nhãn hiệu thương mại, tên thương mại của công ty**
- C) Tạo các Group, Fanpage, Kênh, website trên các nền tảng xã hội sử dụng tên, nhãn hiệu của công ty và có thể gây nhầm lẫn như một kênh thông tin chính thức của Droppii**

**Trong trường hợp vi phạm, Đối Tác Bán Hàng phải chuyển giao ngay cho công ty bất cứ đăng ký nào về tên, nhãn hiệu, tên thương mại, sản phẩm của công ty hoặc các địa chỉ URL của công ty mà bạn đã đăng ký trước. Đối với các Group, Fanpage, Kênh, Website trên các nền tảng xã hội, Đối Tác Bán Hàng cần phải thay đổi ngay thông tin tên để tránh nhầm lẫn**

**9. Nếu chưa có sự đồng ý của Droppii, Đối Tác Bán Hàng không được liên hệ, dù trực tiếp hay gián tiếp với các Nhà Cung Cấp, đơn vị phân phối, cộng tác viên, nhân viên, đối tác phát triển kinh doanh của công ty (“Nhà Cung Cấp”).**

- (a) Tại bất kỳ thời điểm nào, Đối Tác Bán Hàng không được lôi kéo Nhà Cung Cấp hoặc đồng ý lời đề nghị hợp tác từ Nhà Cung Cấp dưới bất kỳ hình thức nào. Khi Đối Tác Bán Hàng nhận được lời đề nghị hợp tác từ Nhà Cung Cấp, thì Đối Tác Bán Hàng có nghĩa vụ từ chối và thông báo ngay cho Droppii.**
- (b) Trường hợp tại thời điểm Đối Tác Bán Hàng bắt đầu hợp tác với Droppii, Đối Tác Bán Hàng đang hợp tác với Nhà Cung Cấp, Đối Tác Bán Hàng phải kết thúc việc hợp tác với Nhà Cung Cấp đó trước khi hợp tác với Droppii. Điều này được hiểu là Đối Tác Bán Hàng không được đồng thời song song vừa hợp tác với Droppii và Nhà Cung Cấp mà chỉ có thể lựa chọn một trong hai**

**10. Không được hạ giá bán sản phẩm vượt quá chương trình khuyến mãi chung do công ty đưa ra cho toàn bộ cộng đồng Đối Tác Bán Hàng.**

**11. Không được yêu cầu các Đối Tác Bán Hàng khác phải trả chi phí dưới bất kỳ hình thức nào để tham gia các buổi huấn luyện, hội thảo, sự kiện hoặc các hoạt động tương tự.**

**12. Không được yêu cầu các cá nhân muốn hợp tác bán hàng với Droppii phải mua sản phẩm hoặc dự trữ 1 số lượng lớn hàng hóa như là một điều kiện để trở thành Đối Tác Bán Hàng của công ty hoặc xúi giục Đối Tác Bán Hàng khác dự trữ với số lượng lớn những sản phẩm mà hiện tại họ không có khả năng bán.**

**13. Nhằm đảm bảo sự hợp tác kinh doanh lâu dài và hiệu quả đồng thời cam kết sự hỗ trợ của công ty với các Đối Tác Bán Hàng giúp phát triển kinh doanh ổn định trong trường hợp Đối Tác Bán Hàng quyết định ngưng vai trò hợp tác bán hàng với Droppii và rút kí**

quỹ thì khi muốn đăng ký hoạt trở lại phải cần tối thiểu 6 tháng từ ngày rút kí quỹ. Trong thời gian này Đối Tác Bán Hàng phải ngưng toàn bộ hoạt động kinh doanh và nhận hoa hồng cùng Droppii kể cả ở vai trò Cộng Tác Viên. Áp dụng cho cả trường hợp sử dụng thông tin của vợ hoặc chồng, hoặc bất cứ một thông tin của người nào khác để đăng ký.

14. Các Đối Tác Bán Hàng bán hàng phải tôn trọng, quyền riêng tư, bí mật cá nhân của Khách hàng bằng việc giữ bí mật thông tin của khách hàng (như họ tên, địa chỉ, số điện thoại, thông tin trên hóa đơn...) mà Đối Tác Bán Hàng có được trong quá trình thực hiện giao dịch. Mọi hành vi của Đối Tác Bán Hàng vô ý hay cố ý để lộ thông tin cá nhân của khách hàng cho bên thứ ba, lên mạng xã hội, diễn đàn, các website... với bất cứ mục đích nào đều bị nghiêm cấm.

15. Đối Tác Bán Hàng không được phân biệt đối xử với Khách hàng bằng cách từ chối cung cấp hàng hóa, dịch vụ hoặc đưa ra nhận xét mang tính khinh thường, xúc phạm đối với khách hàng.

16. Đối Tác Bán Hàng không được thực hiện hành vi bao gồm nhưng không giới hạn như xúc phạm, đe dọa, xâm phạm thân thể, tinh thần và nhân phẩm của Khách Hàng dưới mọi hình thức.

17. Không có các hành vi được xem là thao túng, gây ảnh hưởng đến phản hồi, đánh giá, bình luận của khách hàng trên các nền tảng Droppii hay các sàn thương mại điện tử bao gồm trực tiếp hoặc gián tiếp đóng góp nội dung sai lệch, gây hiểu lầm hoặc không chính xác đối với sản phẩm của Droppii đang phân phối hoặc chính sách kinh doanh của Droppii.

18. Đối với các trường hợp Đối Tác Bán Hàng trong quá trình kinh doanh phát sinh những mâu thuẫn, tranh cãi trong gia đình mà công ty nhận được những thông tin phản ánh mang chiều hướng gay gắt từ gia đình Đối Tác Bán Hàng về việc không thể hiện đúng bản chất kinh doanh của Droppii như một công việc làm thêm, tận dụng thời gian rảnh và không ảnh hưởng đến cuộc sống gia đình Đối Tác Bán Hàng thì tùy từng trường hợp công ty có quyền đơn phương tạm ngưng hoạt động, bảo lưu kết quả kinh doanh hoặc thậm chí chấm dứt vai trò Đối Tác Bán Hàng cho đến khi Đối Tác Bán Hàng nhận được sự đồng thuận ủng hộ về việc kinh doanh từ phía người thân phản ánh thể hiện bằng dạng văn bản gửi về phía công ty.

19. Khi hợp tác với các Nhà phát triển sản phẩm (PDP) trong các chương trình ở vai trò tổ chức hoặc trực tiếp tham gia huấn luyện thì các Đối Tác Bán Hàng không được yêu sách, yêu cầu quyền lợi bằng tiền thù lao hoặc phần trăm lợi nhuận hoặc các quyền lợi kinh tế khác có thể liên quan. Trong trường hợp Đối Tác vi phạm, có những hành động nhận thù

lao bằng tiền mặt hoặc các lợi ích vật chất kinh tế dưới bất kỳ hình thức nào mà không thông qua công ty hoặc các chương trình chính thức do công ty khởi xướng thì công ty sẽ áp dụng hình thức tạm ngưng hoạt động kinh doanh trong vòng 30 đến 90 ngày đối với Đối Tác đó tùy vào mức độ vi phạm. Nguyên tắc này bao gồm nhưng không giới hạn việc Droppii có thể kết thúc hoạt động kinh doanh của Đối Tác Bán Hàng nếu đánh giá thấy những tác động của hành động này là nghiêm trọng và ảnh hưởng tiêu cực tới môi trường kinh doanh công bằng và lành mạnh mà công ty đang xây dựng.

20. Đối với các Đối Tác Bán Hàng vi phạm quy định, chính sách của Droppii, bao gồm và không giới hạn quy tắc ứng xử này, Droppii sẽ xử lý theo hai mức độ tùy theo quyết định, xem xét của Droppii, cụ thể như sau:

- (a) Mức độ 1: Droppii sẽ gửi văn bản cảnh cáo, yêu cầu Đối Tác Bán Hàng công khai đính chính trên toàn cộng đồng và Đối Tác Bán Hàng phải chịu trách nhiệm xử lý những hậu quả của hành vi, vi phạm trước pháp luật.
- (b) Mức độ 2: Trường hợp Đối Tác Bán Hàng đã bị áp dụng mức độ xử lý 01 nhưng vẫn không khắc phục, vẫn tiếp tục vi phạm các quy định, chính sách của Droppii, Droppii sẽ xem xét về hậu quả của các vi phạm để đánh giá mức độ nghiêm trọng và có quyền tạm thời đình chỉ các quyền lợi Đối Tác Bán Hàng theo hợp đồng, bao gồm nhưng không giới hạn, việc chấm dứt Hợp đồng với Đối Tác Bán Hàng.