



MỤC LỤC

THUẬT NGỮ VIẾT TẮT	1
CÁC KỶ VỌNG	2
ĐIỀU KIỆN ĐỐI TÁC BÁN HÀNG	3
CÁC NGUYÊN TẮC	4
Truyền thông chuẩn mực.....	4
Bảo vệ hệ thống phân phối.....	4
Bảo vệ thương hiệu chung.....	4
Thực hành kinh doanh liêm chính.....	5
Bảo vệ giá bán lẻ	6
Bảo vệ dữ liệu cá nhân	6
Tài sản trí tuệ và thông tin mật.....	7
Tận tâm và trách nhiệm.....	7
Chuyển giao.....	7
Kinh doanh quay trở lại.....	8
Xử lý vi phạm.....	8



THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

Thuật ngữ viết tắt	Hiểu là
Bộ Quy Tắc Ứng Xử	: Bộ quy tắc ứng xử dành cho Đối Tác Bán Hàng bao gồm toàn bộ nội dung được đề cập tại đây. Bộ quy tắc này giới thiệu cách mà Đối Tác Bán Hàng được mong đợi sẽ hành xử trong mối quan hệ hợp tác với Droppii, trên cơ sở đề ra các nguyên tắc mà Đối Tác Bán Hàng phải tuân thủ
Droppii	: Công Ty TNHH Dandelion Việt Nam và bất kỳ công ty, nhóm công ty liên quan hoặc có mối quan hệ liên kết với Công Ty TNHH Dandelion Việt Nam như được thông báo từng thời điểm
Đối Tác Bán Hàng	: Các đối tác bán hàng cộng tác với Droppii theo hợp đồng đại lý/hợp đồng hợp tác hoặc hình thức khác tương tự, có tài khoản trên hệ thống nền tảng của Droppii và đáp ứng điều kiện Đối Tác Bán Hàng
Nhà Phát Triển Sản Phẩm	: Các bên bán hàng hóa, sản phẩm cho Droppii phân phối. Nhà Phát Triển Sản Phẩm chịu trách nhiệm về nguồn gốc, xuất xứ của hàng hóa, sản phẩm và cam kết về chất lượng hàng hóa, sản phẩm đầu vào
Khách Hàng	: Người tiêu dùng mua, sử dụng hàng hóa, sản phẩm do Droppii phân phối cho mục đích tiêu dùng, sinh hoạt của cá nhân, gia đình, tổ chức



CÁC KỲ VỌNG

Droppii đặt ra những tiêu chuẩn cao để tiến hành hoạt động kinh doanh có đạo đức và tuân theo quy định của pháp luật và kỳ vọng có được sự cam kết tương tự từ các Đối Tác Bán Hàng. Bộ Quy Tắc Ứng Xử dành cho Đối Tác Bán Hàng này trình bày những nguyên tắc cơ bản dành cho Đối Tác Bán Hàng trong các giao dịch với Droppii và các bên liên quan. Droppii xem xét những nguyên tắc này trong việc lựa chọn Đối Tác Bán Hàng và giám sát việc Đối Tác Bán Hàng tuân thủ các nguyên tắc này. Bộ Quy Tắc Ứng Xử này là một phần không thể thiếu trong thỏa thuận của Droppii với các Đối Tác Bán Hàng.

Các Đối Tác Bán Hàng được kỳ vọng sẽ:

- (a) Kiên quyết tuân thủ các nguyên tắc đạo đức và thông lệ kinh doanh được đề cập tại Bộ Quy Tắc Ứng Xử này;
- (b) Hợp nhất, truyền tải và áp dụng những nguyên tắc này;
- (c) Hoạt động bằng cách tuân thủ đầy đủ mọi luật lệ, quy tắc và quy định hiện hành;
- (d) Hợp nhất các nguyên tắc thành một phương pháp tiếp cận cải tiến không ngừng để đạt được sự tiến bộ về hiệu quả hoạt động theo thời gian.



ĐIỀU KIỆN ĐỐI TÁC BÁN HÀNG

1. Đối Tác 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 chính sách thương mại được ban hành bởi Droppii từng thời kỳ, bao gồm nhưng không giới hạn Bộ Quy Tắc Ứng Xử này. Đối Tác Bán Hàng đồng ý và cam kết thực hiện đúng tất cả những nội dung được quy định nêu 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 đây không được tham gia đăng ký trở thành Đối Tác Bán Hàng trên nền tảng Droppii:
 - (a) Học sinh, sinh viên các đại học, học viện, trường đại học, cao đẳng và trung cấp chuyên nghiệp;
 - (b) Người nước ngoài làm việc tại Việt Nam không có giấy phép lao động do cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam cấp, trừ trường hợp người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam không thuộc diện cấp giấy phép lao động theo quy định của Bộ luật Lao động;
 - (c) Tổ chức, cá nhân đang tham gia bán hàng đa cấp.

CÁC NGUYÊN TẮC

Truyền thông chuẩn mực

1. Đối Tác Bán Hàng không được phép truyền thông sai lệch các thông tin chính thức do Droppii công bố trên các kênh truyền thông chính thống thuộc sở hữu của Droppii như fanpage, website, ứng dụng và/hoặc các kênh truyền thông khác, bao gồm cả hình thức văn bản.
2. Đối Tác Bán Hàng không được đưa ra các tuyên bố sai lệch, thổi phồng hoặc có thể gây hiểu lầm về thu nhập hoặc các lợi ích khác có thể nhận được theo chính sách bán hàng và sử dụng sản phẩm của Droppii.
3. Đối Tác Bán Hàng 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.
4. Đối Tác Bán Hàng không được sử dụng danh nghĩa Droppii để truyền bá các quan điểm chính trị, các quan điểm tôn giáo, tín ngưỡng, phân biệt chủng tộc, thù địch, công kích các cá nhân, tổ chức khác dưới mọi hình thức.

Bảo vệ hệ thống phân phối

5. Đối Tác Bán Hàng không được lôi kéo bất kỳ Đối Tác Bán Hàng khác hoặc các bên liên quan của Droppii (bao gồm Khách Hàng, Nhà Phát Triển Sản Phẩm), hoặc theo bất kỳ hình thức nào nhằm cố gắng tác động hoặc xúi giục bất kỳ Đối Tác Bán Hàng hoặc các bên liên quan nào của Droppii để thay đổi mối quan hệ kinh doanh của họ với công ty.
6. Đối Tác Bán Hàng không được, dưới mọi hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp, xúi giục hoặc lôi kéo Đối Tác Bán Hàng khác kinh doanh sản phẩm nằm ngoài danh mục sản phẩm đã công bố trên các nền tảng của Droppii.
7. Đối Tác Bán Hàng 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 các sản phẩm đang phân phối bởi Droppii bằng cách sử dụng danh nghĩa của Droppii hoặc Đối Tác Bán Hàng.

Bảo vệ thương hiệu chung

8. Đối Tác Bán Hàng không được có các tuyên bố, phát ngôn ngụ ý rằng mình là người đại diện hoặc được ủy quyền bởi Droppii hoặc Nhà Phát Triển Sản Phẩm của Droppii. Đối Tác Bán Hàng phải chịu hoàn toàn trách nhiệm với các tuyên bố, phát ngôn của mình.
9. Đối Tác Bán Hàng không được tự ý sử dụng hình ảnh, thương hiệu của Droppii, các đối tác, cá nhân, tổ chức có quan hệ hợp tác với Droppii để phục vụ mục đích kinh doanh của mình mà không được sự chấp thuận, cho phép bằng văn bản của Droppii. Đối với các nội dung đăng tải trên nền tảng số, Đối Tác Bán Hàng vui lòng tham khảo các nguyên tắc truyền thông số.
10. Đối Tác Bán Hàng không sử dụng danh nghĩa hoặc thương hiệu của Droppii hoặc Nhà Phát Triển Sản Phẩm cho các hoạt động phân phối hoặc bán sản phẩm không do Droppii trực tiếp phân phối.
11. Đối Tác Bán Hàng không được ủy quyền để thực hiện hành động đại diện cho Droppii. 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, tên thương mại của Droppii hoặc các phần nội dung liên quan đến các tài sản trí tuệ kể trên.
- (b) Đăng ký địa chỉ URL sử dụng tên, các nhãn hiệu, tên thương mại của Droppii.
- (c) Tạo các group, fanpage, kênh, website trên các nền tảng xã hội sử dụng tên, nhãn hiệu, tên thương mại của Droppii và có thể gây nhầm lẫn như một kênh thông tin chính thức của Droppii.
- (d) Sao chép, sử dụng, làm tác phẩm phái sinh, cho thuê, nhân bản, xuất bản, sửa chữa, cắt xén, xuyên tạc, đăng ký, nộp đơn đăng ký quyền tác giả đối với bất kỳ phần nào hoặc toàn bộ tài sản trí tuệ của Droppii mà Đối Tác Bán Hàng biết hoặc được biết trong quá trình hợp tác.

Trong trường hợp vi phạm, Đối Tác Bán Hàng phải chuyển giao ngay cho Droppii bất cứ đăng ký nào về tên, nhãn hiệu, tên thương mại, sản phẩm hoặc các địa chỉ URL mà Đối Tác Bán Hàng đã đăng ký trước. Đối với các group, fanpage, kênh, website trên các nền tảng xã hội, tùy thuộc vào lựa chọn của Droppii, Đối Tác Bán Hàng phải xóa bỏ hoặc điều chỉnh thông tin để tránh nhầm lẫn.

Thực hành kinh doanh liên chính

12. Trong mối quan hệ với Khách Hàng:

- (a) 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.
- (b) 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.
- (c) Không có các hành vi được xem là thao túng, gây ảnh hưởng đến phản hồi, đánh giá, bình luận của Khách Hàng trên nền tảng Droppii hay các website thương mại điện tử khác bao gồm trực tiếp hoặc gián tiếp đóng góp nội dung sai lệch, gây hiểu lầm hoặc không chính xác đối với sản phẩm đang phân phối bởi Droppii hoặc chính sách kinh doanh của Droppii.

13. Trong mối quan hệ với Nhà Phát Triển Sản Phẩm:

- (a) Đối Tác Bán Hàng sẽ không liên hệ dưới mọi hình thức, dù là trực tiếp hay gián tiếp, với các Nhà Phát Triển Sản Phẩm nếu chưa được sự đồng ý của Droppii:
 - (i) Tại bất kỳ thời điểm nào, Đối Tác Bán Hàng không được lôi kéo Nhà Phát Triển Sản Phẩm hoặc đồng ý lời đề nghị hợp tác từ Nhà Phát Triển Sản Phẩm dưới bất kỳ hình thức nào. Khi Đối Tác Bán Hàng nhận được lời đề nghị hợp tác từ Nhà Phát Triển Sản Phẩm, Đối Tác Bán Hàng sẽ từ chối và thông báo ngay lập tức cho Droppii.
 - (ii) Đối Tác Bán Hàng sẽ ngay lập tức bị chấm dứt hợp tác nếu Droppii phát hiện Đối Tác Bán Hàng đồng thời hợp tác với Droppii và Nhà Phát Triển Sản Phẩm tại cùng một thời điểm hay giai đoạn. Để tránh hiểu lầm, nếu Đối Tác Bán Hàng đang hợp tác với Nhà Phát Triển Sản Phẩm nhưng sau đó có nhu cầu hợp



tác với Droppii, Đối Tác Bán Hàng phải chấm dứt việc hợp tác với Nhà Phát Triển Sản Phẩm trước khi trở thành Đối Tác Bán Hàng của Droppii.

- (b) Đối Tác Bán Hàng không được tự ý, dưới mọi hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp, đưa ra các yêu sách, đòi hỏi về quyền lợi mà không thông qua Droppii với các Nhà Phát Triển Sản Phẩm như là một điều kiện để tiến hành phân phối các sản phẩm của Nhà Phát Triển Sản Phẩm kể trên.
- (c) Đối Tác Bán Hàng không được có những tuyên bố, quảng cáo thổi phồng, sai sự thật, sai lệch so với các thông tin do Nhà Phát Triển Sản Phẩm công bố thông qua Droppii hoặc qua các nền tảng chính thức khác của Nhà Phát Triển Sản Phẩm.

14. Trong mối quan hệ với các Đối Tác Bán Hàng khác:

- (a) Đối Tác Bán Hàng 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 mà chưa có sự chấp thuận của Droppii.
- (b) Đối Tác Bán Hàng không được có bất kỳ hành vi trực tiếp hay gián tiếp khuyến khích hoặc yêu cầu các cá nhân muốn hợp tác với Droppii mua hoặc dự trữ số lượng lớn sản phẩm, hoặc xúi giục Đối Tác Bán Hàng khác dự trữ số lượng lớn sản phẩm mà hiện tại họ không có khả năng bán.
- (c) Đối Tác Bán Hàng không được có hành vi trực tiếp, gián tiếp nói xấu, so sánh ngụ ý rằng bản thân cung cấp dịch vụ hoặc sản phẩm khác biệt so với các Đối Tác Bán Hàng khác nhằm lôi kéo Khách Hàng và đối tác của Đối Tác Bán Hàng khác.

Bảo vệ giá bán lẻ

- 15. Trừ trường hợp thực hiện các chương trình khuyến mại được các bên thỏa thuận, Đối Tác Bán Hàng có trách nhiệm bán sản phẩm cho Khách Hàng không thấp hơn mức giá theo chính sách bán hàng và giá niêm yết do Droppii quy định.
- 16. Đối Tác Bán Hàng không được đưa ra những tuyên bố sai lệch về giá bán lẻ dưới mọi hình thức nhằm lôi kéo Khách Hàng mua sản phẩm của mình.
- 17. Đối Tác Bán Hàng không được phép tiết lộ chính sách chiết khấu sản phẩm dưới mọi hình thức cho cá nhân, tổ chức không phải là Đối Tác Bán Hàng chính thức của Droppii. Để tránh hiểu lầm, để phục vụ cho mục đích tiếp thị, phân phối, bán lẻ sản phẩm theo thỏa thuận của các bên, Đối Tác Bán Hàng có thể sử dụng các cụm từ truyền thông không khẳng định và không cam kết một mức chiết khấu cụ thể (ví dụ, “chiết khấu hấp dẫn”, “chiết khấu cao”, “chiết khấu lên đến”, v.v), với điều kiện là các cụm từ trên phải đi chung với một nhóm sản phẩm thuộc nhiều thương hiệu khác nhau hoặc không đề cập cụ thể đến một sản phẩm xác định.

Bảo vệ dữ liệu cá nhân

- 18. Đối Tác Bán Hàng thu thập và/hoặc xử lý dữ liệu cá nhân, tự mình hoặc thay mặt Droppii, phải tuân thủ quy định và pháp luật hiện hành liên quan đến thu thập, xử lý, sử dụng và chuyển giao dữ liệu cá nhân, bao gồm nhưng không giới hạn, giữ bí mật thông tin Khách Hàng (như họ tên, địa chỉ, số điện thoại, thông tin trên hóa đơn). Mọi hành vi của Đối Tác Bán Hàng vô ý hay cố ý để lộ dữ liệu cá nhân Khách Hàng cho bên thứ ba, hoặc đăng tải bất hợp pháp lên mạng xã hội, diễn đàn, website... với bất cứ mục đích nào đều bị nghiêm cấm.



19. Đối Tác Bán Hàng phải áp dụng các biện pháp bảo mật kỹ thuật và quản lý phù hợp để bảo vệ bản thân và Droppii chống lại việc xử lý dữ liệu cá nhân bất hợp pháp và chống mất mát, trộm cắp, xóa, thay đổi hoặc phá hủy, hoặc thiệt hại, hoặc tiết lộ, sử dụng hoặc truy cập trái phép vào dữ liệu cá nhân. Đối Tác Bán Hàng đồng ý rằng Droppii sẽ kiểm tra việc tuân thủ các cam đoan và bảo đảm của Đối Tác Bán Hàng trên đây, và Đối Tác Bán Hàng sẽ thông báo ngay cho Droppii về bất kỳ sự cố dữ liệu cá nhân nào khi Đối Tác Bán Hàng nhận biết được về sự cố này.
20. Đối Tác Bán Hàng sẽ sử dụng và xử lý dữ liệu cá nhân theo cách thức phù hợp để đảm bảo việc Droppii tuân thủ yêu cầu của pháp luật hiện hành về bảo vệ dữ liệu cá nhân và đảm bảo việc Đối Tác Bán Hàng có quyền tiết lộ và chuyển giao dữ liệu cá nhân này cho Droppii và đảm bảo Droppii có quyền sử dụng đối với dữ liệu cá nhân này ngay cả khi chấm dứt hợp tác. Droppii sẽ không có trách nhiệm thanh toán bất kỳ khoản tiền bản quyền hoặc phí sử dụng nào cho Đối Tác Bán Hàng liên quan đến việc Droppii sử dụng các thông tin này.

Tài sản trí tuệ và thông tin mật

21. Tên thương mại “Droppii” và bất kỳ nhãn hiệu, thương hiệu, logo, quyền tác giả nào mà Droppii cho phép Đối Tác Bán Hàng được sử dụng vì các mục đích được phép liên quan đến việc bán và phân phối sản phẩm đều thuộc quyền sở hữu của Droppii. Đối Tác Bán Hàng phải tôn trọng và tuân thủ quyền về tài sản trí tuệ của Droppii và không được thực hiện bất kỳ hành vi can thiệp, sửa chữa, cắt xén, xâm phạm bất kỳ quyền nào về tài sản trí tuệ kể trên.
22. Đối Tác Bán Hàng phải áp dụng các biện pháp phù hợp để ngăn ngừa thông tin mật của Droppii không bị tiết lộ hoặc sử dụng trái phép. Đối Tác Bán Hàng không được phép tiết lộ thông tin mật của Droppii khi chưa được Droppii đồng ý.
23. Droppii yêu cầu Đối Tác Bán Hàng phải thông báo kịp thời và chính xác để duy trì mối quan hệ bền vững và tin tưởng nhau. Đối Tác Bán Hàng không được phát hành thông cáo báo chí về Droppii, sản phẩm, dịch vụ của Droppii khi chưa được Droppii đồng ý trước. Tất cả các tài liệu và hoạt động về tiếp thị và quảng cáo của Đối Tác Bán Hàng phải phù hợp với tiêu chuẩn cao về đạo đức, y học và khoa học, đồng thời phải tuân thủ mọi luật pháp và quy định hiện hành, kể cả chính sách Droppii.

Tận tâm và trách nhiệm

24. Đối Tác Bán Hàng có trách nhiệm đảm bảo có thể sắp xếp về mặt tài chính, thời gian và các mối quan hệ gia đình, cơ quan làm việc trước và trong quá trình hợp tác với Droppii. Trong trường hợp phát sinh những mâu thuẫn, tranh cãi, gây ra hoặc có khả năng gây ra tác động tiêu cực cho các cá nhân, tập thể, cộng đồng, dẫn đến không thể hiện đúng bản chất kinh doanh của Droppii như một công việc làm thêm, tận dụng thời gian rảnh, Droppii có quyền xem xét rằng Đối Tác Bán Hàng không đủ khả năng để tiếp tục kinh doanh và 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 có thể sắp xếp ổn thoả các điều kiện để kinh doanh trở lại.

Chuyển giao

25. Đối Tác Bán Hàng không được phép chuyển giao vai trò của mình hoặc bất kỳ quyền, nghĩa vụ tương ứng nào trong vai trò đó, trừ khi trước đó Đối Tác Bán Hàng đã nhận được văn bản cho phép của Droppii. Droppii sẽ không công nhận bất kỳ việc chuyển giao nào, và người nhận chuyển giao sẽ không có quyền lợi cho tới khi việc chuyển giao đó đã được Droppii chấp thuận.



Kinh doanh quay trở lại

26. Trong trường hợp Đối Tác Bán Hàng đã chấm dứt hợp tác với Droppii và rút ký quỹ, trừ khi được Droppii đồng ý khác đi, Đối Tác Bán Hàng chỉ được đăng ký hoạt động kinh doanh quay trở lại sau sáu (6) tháng kể từ ngày hoàn tất rút ký quỹ (“**Thời Gian Chỉ Định**”). Trong Thời Gian Chỉ Định, Đối Tác Bán Hàng phải ngưng toàn bộ hoạt động kinh doanh và nhận hoa hồng tại Droppii, kể cả ở vai trò cộng tác viên. Đồng thời, việc gian lận bằng cách sử dụng thông tin của bất kỳ cá nhân nào có liên quan đến Đối Tác Bán Hàng (như vợ, chồng, người thân) để đăng ký hoạt động kinh doanh trong Thời Gian Chỉ Định cũng bị nghiêm cấm.

Xử lý vi phạm

27. Đối với các Đối Tác Bán Hàng vi phạm quy định, chính sách bao gồm nhưng không giới hạn Bộ Quy Tắc Ứng Xử này, tùy theo quyết định của mình, Droppii sẽ xử lý theo hai (2) mức độ, cụ thể như sau:
- (a) Mức độ 01: Gửi văn bản thông báo về hành vi vi phạm, yêu cầu Đối Tác Bán Hàng chấm dứt hành vi vi phạm, công khai đính chính và chịu trách nhiệm xử lý hậu quả của hành vi vi phạm theo chính sách Droppii và luật áp dụng.
 - (b) Mức độ 02: Trường hợp Đối Tác Bán Hàng đã bị áp dụng biện pháp xử lý ở mức độ 01 nhưng vẫn không khắc phục và/hoặc 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 được quyền đình chỉ các quyền lợi Đối Tác Bán Hàng theo thỏa thuận hợp tác, bao gồm nhưng không giới hạn, việc chấm dứt hợp tác với Đối Tác Bán Hàng và xử lý hậu quả của việc chấm dứt theo thỏa thuận hợp tác và luật áp dụng.