

**CÔNG TY TNHH  
ORIFLAME VIỆT NAM**

Số: 01/2023/OV-TB  
V/v Thông báo cập nhật Giấy chứng  
nhận đăng ký hoạt động BHĐC

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

*TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 02 năm 2023*

**Kính gửi: Quý Nhà Phân Phối**

Vừa qua, Công ty TNHH Oriflame Việt Nam (“Oriflame” hoặc “Công ty”) đã nộp hồ sơ đề nghị sửa đổi, bổ sung Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp đến Cục Cảnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng - Bộ Công Thương (“VCCA”) theo quy định pháp luật. Sau khi xem xét, thẩm định, ngày 10 tháng 02 năm 2023, VCCA đã phê duyệt và cấp Giấy chứng nhận Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp sửa đổi, bổ sung lần thứ 10 cho Oriflame.

Bằng văn bản này, Oriflame chính thức thông báo đến Quý Nhà Phân Phối về việc sửa đổi, bổ sung Giấy chứng nhận Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty với nội dung cụ thể như sau:

1. Sửa đổi, bổ sung Quy tắc hoạt động.
2. Sửa đổi, bổ sung Kế hoạch trả thưởng.
3. Cập nhật Tài liệu chứng minh hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại.
4. Cập nhật Giấy xác nhận ký quỹ.

Công ty xin thông báo chính thức đến Nhà Phân Phối về việc áp dụng các tài liệu nêu trên kể từ ngày 15 tháng 02 năm 2023.

Ngoài ra, Oriflame sẽ tổ chức các buổi cập nhật và đào tạo để phổ biến các quy định mới liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp của Nhà phân phối tại Oriflame.

Thông tin và thời gian cập nhật, đào tạo sẽ được đăng tải trên website Oriflame.

Sau 10 ngày làm việc kể từ ngày thông báo, bất kỳ Nhà Phân Phối nào không đồng ý với các sửa đổi, bổ sung nêu trên thì có quyền yêu cầu Oriflame chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đã ký. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp đồng được tiến hành theo Quy Tắc Hoạt Động của Công ty trước khi sửa đổi, bổ sung và các quy định pháp luật liên quan.

Quý Nhà Phân Phối vui lòng liên hệ với Oriflame qua hệ thống thông tin liên lạc được niêm yết tại website để được giải đáp thắc mắc, khiếu nại hoặc để biết thêm thông tin chi tiết.

Oriflame xin trân trọng thông báo./.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu: VT, CS.

**CÔNG TY TNHH  
ORIFLAME VIỆT NAM**

**Tổng Giám Đốc**



**HÀ THỊ QUỲNH TRÂM**

*pr*

# CÔNG TY TNHH ORIFLAME VIỆT NAM

## CẬP NHẬT VỀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

- Người trình bày: Đặng Thị Xuân Thúy
- Ngày cập nhật: 18/02/2023
- Hình thức thực hiện: Online
- Thời lượng: 1,5 giờ

### Mục lục:

1. Cập nhật thêm định nghĩa “Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử” (hay còn gọi là “Khách hàng VIP TMĐT”)
2. Cập nhật chính sách dành cho Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử (Khách hàng VIP TMĐT)

# **Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử (Khách hàng VIP TMĐT)**

- Khách hàng VIP TMĐT là người đặt mua hàng của Công ty qua gian hàng trực tuyến trên trang thương mại điện tử của Công ty để tiêu dùng và được hưởng các lợi ích quy định trong Chương trình Khách hàng VIP TMĐT được Công ty áp dụng trong từng thời điểm.
- Khách hàng VIP TMĐT được giới thiệu bởi một Nhà phân phối đang hoạt động được công ty cho phép hoạt động trên trang thương mại điện tử. Khách hàng VIP TMĐT không phải là người lao động hoặc Nhà phân phối của Công ty.

# **CHÍNH SÁCH DÀNH CHO KHÁCH HÀNG VIP TMĐT**

- 1. Quy định chung về Khách hàng VIP TMĐT**
- 2. Quyền lợi và nghĩa vụ của Khách hàng VIP TMĐT**
- 3. Quyền lợi và nghĩa vụ của Bảo trợ Khách hàng VIP TMĐT**
- 4. Chính sách bán hàng trên trang thương mại điện tử**
- 5. Hệ thống liên lạc, chăm sóc Khách hàng VIP TMĐT**

# 1. Quy định chung về Khách hàng VIP TMĐT

- Bất kỳ người nào từ đủ 18 tuổi có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc pháp nhân được thành lập hợp pháp theo pháp luật Việt Nam đặt mua hàng của Công ty qua gian hàng trực tuyến trên trang thương mại điện tử của Công ty đều được xem là Khách hàng VIP TMĐT.
- Khách hàng VIP TMĐT không phải là nhân viên hoặc người lao động của Công ty và cũng không phải là Nhà phân phối của Công ty. Khách hàng VIP TMĐT là người mua hàng trực tuyến trên trang thương mại điện tử của Công ty để tiêu dùng.
- Khách hàng VIP TMĐT được giới thiệu bởi một Nhà phân phối đang hoạt động được công ty cho phép hoạt động trên trang thương mại điện tử.

## 2. Quyền lợi và nghĩa vụ của Khách hàng VIP TMĐT

- Khách hàng VIP TMĐT được mua sản phẩm trực tiếp từ Công ty với giá bán khuyến nghị dành cho người tiêu dùng được niêm yết trên trang thương mại điện tử hoặc theo các kỳ Catalogue do Công ty thông báo. Khách hàng VIP TMĐT được chiết khấu trực tiếp 10% giá trị trên đơn hàng đầu tiên. Khách hàng VIP TMĐT được tham gia các chương trình khuyến mại Công ty đã thông báo hoặc đăng ký với cơ quan có thẩm quyền hoặc Công ty tham gia cùng với trang thương mại điện tử (nếu có).
- Khách hàng VIP TMĐT được trả lại hàng hóa đã mua theo chính sách trả hàng của Công ty quy định cho Khách hàng VIP TMĐT tùy từng thời điểm và được đăng tải công khai trên trang thương mại điện tử.
- Khách hàng VIP TMĐT là cá nhân muốn trở thành Nhà phân phối của Công ty phải tuân theo các điều kiện và quy trình đăng ký làm Nhà phân phối của Công ty.
- Tư cách Khách hàng VIP TMĐT sẽ bị mất sau 12 tháng kể từ thời điểm Khách hàng VIP TMĐT mua hàng lần cuối. Khi không còn là Khách hàng VIP TMĐT với bất kỳ lý do gì, mọi quyền lợi phát sinh cho Khách hàng VIP TMĐT (nếu có) sẽ bị hủy bỏ mà không cần cung cấp lý do hoặc giải thích.

### 3. Quyền lợi và nghĩa vụ của Bảo trợ Khách hàng VIP TMĐT

- Bảo trợ Khách hàng VIP TMĐT là Nhà phân phối đang hoạt động của Công ty được Công ty cho phép bằng văn bản thực hiện mua bán hàng hóa trên trang thương mại điện tử của Công ty. Công ty theo đó có toàn quyền rút lại hoặc hủy bỏ sự cho phép bất kỳ lúc nào nếu xét thấy việc cho phép này gây bất lợi cho hoạt động của Công ty hoặc của các Nhà phân phối khác.
- Chỉ những Nhà phân phối được cấp phép hoạt động trên trang thương mại điện tử của Công ty mới được phép thực hiện hoạt động mua bán với Khách hàng VIP TMĐT.
- Toàn bộ điểm doanh số mua hàng của Khách hàng VIP TMĐT được tính vào điểm doanh số Nhóm cá nhân của Nhà phân phối đã giới thiệu Khách hàng VIP TMĐT đó.
- Nhà phân phối đã giới thiệu Khách hàng VIP TMĐT sẽ được ghi nhận mức hoa hồng bằng mười phần trăm (10%) trên doanh số mua hàng (BV) của Khách hàng VIP TMĐT tương tự như với Khách hàng VIP thông thường. Tiền hoa hồng được Công ty thanh toán cùng kỳ với thu nhập từ hoa hồng tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có được trong kỳ kinh doanh.
- Nhà phân phối là Bảo trợ Khách hàng VIP TMĐT phải tự chi trả các chi phí liên quan đến các hoạt động mua bán hàng hóa trên trang thương mại điện tử của Công ty. Công Ty được quyền yêu cầu Nhà phân phối là Bảo trợ Khách hàng VIP TMĐT hoàn trả lại Công ty các chi phí theo tỉ lệ tương ứng mà Công ty phải thanh toán cho trang thương mại điện tử để duy trì hoạt động. Việc hoàn trả được thực hiện bằng thanh toán trực tiếp hoặc cần trừ vào khoản hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế mà Nhà phân phối được hưởng từ Công Ty.

## 4. Chính sách bán hàng trên trang thương mại điện tử

- Công ty được toàn quyền quyết định danh mục hàng hóa kinh doanh trên trang thương mại điện tử của Công ty.
- Hàng hóa được lưu giữ tại kho của Công ty và trực tiếp giao hàng đến Khách hàng VIP TMĐT theo chính sách giao hàng của Công ty và hoặc theo chính sách giao hàng của trang thương mại điện tử mà Công ty tham gia tùy từng thời điểm.
- Giá bán hàng hóa là giá áp dụng cho Khách hàng VIP nói chung đã bao gồm thuế giá trị gia tăng được niêm yết công khai trên trang thương mại điện tử mà công ty bán hàng.
- Tùy từng thời điểm, Công ty sẽ tự thực hiện các chương trình khuyến mại theo chính sách bán hàng của Công ty, độc lập và không phụ thuộc vào hoạt động khuyến mại của trang thương mại điện tử.
- Công ty sẽ xuất hóa đơn bán hàng cho từng Khách hàng VIP TMĐT khi mua hàng trực tuyến trên trang thương mại điện tử của Công ty.



## 5. Hệ thống liên lạc, chăm sóc Khách hàng VIP TMĐT

Công ty thiết lập kênh liên lạc riêng để hỗ trợ Khách hàng VIP TMĐT như sau:

- Số hotline: 0931781966
- Email: [ov.ecom@oriflame.com](mailto:ov.ecom@oriflame.com)
- Nơi nhận thư: 100- 102 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh.
- Thắc mắc, khiếu nại của Khách hàng VIP TMĐT được phản hồi hoặc giải quyết trong thời hạn 24 giờ kể từ khi bộ phận chăm sóc khách hàng nhận được câu hỏi.

**Giải đáp câu hỏi**

# CÔNG TY TNHH ORIFLAME VIỆT NAM

## CẬP NHẬT VỀ KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

- Người trình bày: Đặng Thị Xuân Thúy
- Ngày cập nhật: 19/02/2023
- Hình thức thực hiện: Online
- Thời lượng: 1.5 giờ

### **Mục lục:**

1. Cập nhật thêm định nghĩa “Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử” (hay còn gọi là “Khách hàng VIP TMĐT”)
2. Cập nhật Tiền thưởng theo danh hiệu cho 2 danh hiệu: Giám đốc Lãnh đạo độc lập (President Director) và Giám đốc Lãnh đạo độc lập Cấp cao (Senior President Director)

## **Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử (Khách hàng VIP TMĐT)**

- “Khách hàng ưu đãi đăng ký qua trang thương mại điện tử” là người đặt mua hàng của Công ty qua gian hàng trực tuyến trên trang thương mại điện tử của Công ty để tiêu dùng và được hưởng các lợi ích quy định trong Chương trình Khách hàng VIP TMĐT được Công ty áp dụng trong từng thời điểm. Khách hàng VIP TMĐT không phải là NPP.
- Điểm doanh số mua hàng của Khách hàng VIP TMĐT được tính vào điểm doanh số Nhóm cá nhân của NPP đang hoạt động được Công ty cho phép hoạt động trên trang thương mại điện tử.

# **Danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập (President Director)**

- Tiền thưởng: 2.000.000.000 đồng
- Điều kiện để đạt được danh hiệu Giám đốc lãnh đạo độc lập (President Director): Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21% }; đồng thời 3 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21% }] mỗi tháng.

# **Danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập cấp cao (Senior President Director)**

- Tiền thưởng: 4.000.000.000 đồng
- Điều kiện để đạt được danh hiệu Giám đốc lãnh đạo độc lập (President Director): Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21% } đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21% }] mỗi tháng.

**Giải đáp câu hỏi**