



C H Í N H S Á C H & Q U Y T R Ì N H

Có hiệu lực từ tháng 4/2020

Mục lục

PHẦN 1. BỘ QUY TẮC ĐẠO ĐỨC	3
PHẦN 2. CHÍNH SÁCH VÀ QUY TRÌNH, PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ HOA HỒNG ĐƯỢC ĐƯA VÀO THỎA THUẬN NHÀ TIẾP THỊ	4
PHẦN 3. THÔNG BÁO QUAN TRỌNG VỀ E-SIGN - CHO PHÉP LƯU HỒ SƠ ĐIỆN TỬ	5
PHẦN 4. TRỞ THÀNH NHÀ TIẾP THỊ	6
PHẦN 5. LỢI THẾ CỦA NHÀ TIẾP THỊ	7
PHẦN 6. CÁC YÊU CẦU VÀ QUY ĐỊNH HẠN CHẾ ĐỐI VỚI NHÀ TIẾP THỊ	7
PHẦN 7. THÔNG LỆ HOẠT ĐỘNG CỦA NHÀ TIẾP THỊ	10
PHẦN 8. BÁO CÁO, THÔNG TIN BẢO MẬT VÀ BÍ MẬT THƯƠNG MẠI	13
PHẦN 9. BẢO LÃNH VÀ ĐÀO TẠO	14
PHẦN 10. QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG	15
PHẦN 11. GỬI HÀNG	17
PHẦN 12. QUY TRÌNH TRẢ HÀNG	18
PHẦN 13. QUẢNG CÁO VÀ SỬ DỤNG NHÃN HIỆU CÙNG CÁC NỘI DUNG KHÁC	20
PHẦN 14. CHI TRẢ HOA HỒNG	25
PHẦN 15. CHUYỂN GIAO THỎA THUẬN NHÀ TIẾP THỊ	27
PHẦN 16. HỦY	28
PHẦN 17. HÀNH ĐỘNG KHẮC PHỤC, KHIẾU NẠI VÀ PHÀN NÀN	29
PHẦN 18. BẢO ĐẢM, GIỚI HẠN TRÁCH NHIỆM PHÁP LÝ, BỒI THƯỜNG	30
PHẦN 19. ĐIỀU KHOẢN KHÁC; GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP	31
PHẦN 20. ĐIỀU KHOẢN KHÁC; GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP	35

Các “Chính sách và Quy trình” này, dưới bố cục hiện tại và như bản tu chính theo quyết định riêng của QuiAri, LLC (“QuiAri” hay “Công ty”), được gộp chung vào Thỏa thuận Nhà tiếp thị của QuiAri bởi và giữa QuiAri và mỗi Nhà tiếp thị độc lập (“Nhà tiếp thị”). Xuyên suốt các Chính sách và Quy trình này, khi thuật ngữ “Thỏa thuận” được sử dụng, nó chỉ chung Thỏa thuận Nhà tiếp thị QuiAri, Chính sách và Quy trình cùng với Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri.

PHẦN 1. BỘ QUY TẮC ĐẠO ĐỨC

Với tư cách Nhà tiếp thị, quý vị chính là bộ mặt của QuiAri. Quý vị đại diện cho chúng tôi mỗi ngày, khi quý vị tương tác và chia sẻ câu chuyện của bản thân. Điều quan trọng là các Nhà tiếp thị của chúng tôi phải hành xử sao cho giữ vững những tiêu chuẩn cao của thương hiệu QuiAri. Phần 1 này là Bộ quy tắc đạo đức của QuiAri. Nhà tiếp thị được yêu cầu xem và luôn giữ vững Bộ quy tắc đạo đức của QuiAri vào mọi thời điểm. Khi chia sẻ thông tin về QuiAri và Sản phẩm của QuiAri, phải luôn truyền đạt trung thực, tôn trọng, chính xác và chính trực. Thành công chung của chúng ta lệ thuộc vào sự thấu hiểu và thực thi của quý vị đối với các Chính sách và Quy trình này, cũng như tất cả các luật và quy định áp dụng cho hoạt động kinh doanh QuiAri của quý vị. Bộ quy tắc đạo đức này được thiết kế để bảo vệ quý vị, hoạt động kinh doanh của quý vị, QuiAri và quan trọng là tất cả các Nhà tiếp thị cùng Khách hàng. Quý vị phải luôn tránh mọi cách hành xử có thể ảnh hưởng bất lợi hoặc tiêu cực đến QuiAri.

1.1. Hành xử trung thực và chính trực.

- Luôn tôn trọng các quyền của Khách hàng, Nhà tiếp thị và hành xử chính trực.
- Không gây hiểu sai hay lừa gạt Khách hàng.
- Phải xác thực, trung thực và hợp pháp. Khi thực hiện công việc Nhà tiếp thị cho QuiAri, quý vị sẽ phải tuân thủ tất cả các nghĩa vụ pháp lý áp dụng cho hoạt động kinh doanh QuiAri của quý vị.
- Luôn chỉ rõ bản thân là Nhà tiếp thị của QuiAri khi quảng bá Sản phẩm của QuiAri hoặc Chương trình của QuiAri.

1.2. Phải chuyên nghiệp.

- Tương tác trên cơ sở tôn trọng với Khách hàng, nhóm QuiAri của quý vị, các Nhà tiếp thị khác, nhân sự của Văn phòng chính và bất cứ người nào khác mà quý vị tiếp xúc có liên quan đến hoạt động kinh doanh QuiAri của quý vị.
- Nhanh chóng giải quyết bất kỳ sự phàn nàn nào và nỗ lực khắc phục vấn đề một cách chuyên nghiệp, thiện chí.
- Lưu ý đến sự khác nhau giữa điều đúng đắn trên thực tế và quan điểm hoặc nguyện vọng cá nhân của quý vị hay của các thành viên cùng nhóm, đồng thời chú ý tôn trọng quan điểm và nguyện vọng của người khác.
- Là người đại diện cho QuiAri, hãy bảo đảm quý vị luôn đáp ứng tiêu chuẩn phục vụ cao nhất đối với Khách hàng và các Nhà tiếp thị khác.
- Một Nhà tiếp thị không được hạ nhục, gây mất thể diện, xem thường hay phỉ báng QuiAri hoặc bất kỳ Nhà tiếp thị hay Khách hàng nào của QuiAri.

1.3. Quảng bá có trách nhiệm.

- Luôn trình bày những thông tin chính xác và sử dụng tuyên bố miễn trách hợp thức bất cứ khi nào khuyến khích người khác gia nhập QuiAri để làm Nhà tiếp thị.
- Tuyệt đối không lừa gạt, hăm dọa hay thực hiện những phương pháp chiêu mộ bất hợp pháp, bao gồm ám chỉ rằng việc mua Sản phẩm của QuiAri là bắt buộc.
- Mọi hình thức khuyến khích chỉ được phép căn cứ vào việc bán Sản phẩm QuiAri.
- Nhà tiếp thị phải tích cực làm việc để xây dựng và duy trì một cơ sở Khách hàng.
- Các hoạt động tương tác kinh doanh phi đạo đức sẽ không được dung thứ.

1.4. Trao đổi xác thực về thu nhập tiềm năng.

- Tuyệt đối không hứa hẹn hay bảo đảm về thu nhập dù ở bất kỳ con số nào.
- Luôn đưa ra tuyên bố miễn trách hợp thức với các kết quả điển hình khi chia sẻ thông tin về thu nhập tiềm năng, bao gồm lời khẳng định về thu nhập lối sống.
- Thể hiện mức độ nỗ lực và kỹ năng cần thiết một cách thỏa đáng để thành công với QuiAri. Không đơn giản hóa quá mức hay khẳng định rằng chỉ có “làm việc chăm chỉ” là đủ.

1.5. Mua hàng có trách nhiệm.

- Mua Sản phẩm của QuiAri một cách hợp lý và có trách nhiệm, tuân thủ luật cấm mua hàng tích trữ đủ số lượng (inventory loading). Vui lòng khuyến khích những người khác cũng thực hiện như vậy.
- Chỉ thực hiện giao dịch mua sản phẩm để sử dụng cho cá nhân và/hoặc dùng thử sản phẩm, không phải để nâng danh hiệu hay để được thưởng khuyến khích.

1.6. Tôn trọng quyền của Nhà tiếp thị độc lập (IP).

- Tuyệt đối không sử dụng tên, hình ảnh gương mặt, ảnh chụp, biểu trưng hay bất kỳ tài sản nào khác của một người nổi tiếng, công ty, tổ chức hay bất kỳ cá nhân hoặc thực thể nào khác khi chưa được họ cấp phép, chấp thuận hay cho phép trước bằng văn bản.
- Tuyệt đối không sử dụng âm nhạc, video, hình ảnh hay nội dung khác, dù là tìm thấy trên mạng Internet hay nơi khác, khi chưa được cấp phép, chấp thuận hay cho phép trước bằng văn bản.
- Tuyệt đối không sử dụng tên, biểu trưng hay tài sản thương hiệu nào khác của QuiAri để củng cố cho bất kỳ nỗ lực quảng bá cá nhân nào, kể cả sách hay sản phẩm viết lách khác, khi chưa có sự cho phép bằng văn bản của QuiAri.

1.7. Bảo vệ quyền riêng tư của người tiêu dùng.

- Luôn giữ gìn và bảo vệ tất cả các thông tin riêng tư mà Khách hàng/Nhà tiếp thị hoặc Khách hàng/Nhà tiếp thị tiềm năng cung cấp.
- Tất cả các giao dịch với Khách hàng đều phải do chính Khách hàng thực hiện trên trang web của QuiAri.

1.8. Phương pháp bán hàng bị cấm.

- Nhà tiếp thị luôn phải tuân thủ và sử dụng tất cả các phương pháp bán hàng được nêu trong Thỏa thuận này.
- Nhà tiếp thị luôn phải tuân thủ tất cả các luật áp dụng của liên bang, tiểu bang và luật khác.
- Nhà tiếp thị tuyệt đối không được sử dụng bất kỳ hệ thống liên hệ tự động nào qua điện thoại hay liên quan đến bất kỳ phương pháp bán hàng nào bằng cuộc gọi tự động (“robocall”).

PHẦN 2. CHÍNH SÁCH VÀ QUY TRÌNH, PHƯƠNG ÁN CHI TRẢ HOA HỒNG ĐƯỢC ĐƯA VÀO THỎA THUẬN NHÀ TIẾP THỊ

Các Chính sách và Quy trình này, Thỏa thuận Nhà tiếp thị của QuiAri và Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri (gọi chung là “**Thỏa thuận**”) cấu thành toàn bộ hợp đồng giữa QuiAri và Nhà tiếp thị.

Nhà tiếp thị hiểu rằng các Chính sách và Quy trình này luôn được đăng tải trong “Hệ thống hỗ trợ” của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị đã xem xét hoặc đồng ý xem xét các Chính sách và Quy trình trong vòng ba (3) ngày kể từ ngày ký Thỏa thuận. Nếu Nhà tiếp thị không đồng ý với các Chính sách và Quy trình thì quyền truy sách duy nhất là hủy và chấm dứt Thỏa thuận qua email thông báo gửi tới QuiAri tại địa chỉ support@quiari.com. Việc không hủy và chấm dứt Thỏa thuận đúng hạn cấu thành việc Nhà tiếp thị chấp nhận các Chính sách và Quy trình.

QuiAri bảo lưu quyền tu chính các Chính sách và Quy trình theo quyết định của mình. Tu chính có hiệu lực sau ba mươi (30) ngày kể từ khi có thông báo và đăng tải công khai điều khoản tu chính trong Hệ thống hỗ trợ. Các chính sách sau tu chính sẽ không áp dụng hồi tố cho hành vi đã xảy ra trước ngày tu chính có hiệu lực. Nhà tiếp thị có quyền chấm dứt Thỏa thuận, căn cứ theo Phần 16.1 của bản chính sách này. Việc chấm dứt chỉ có hiệu lực khi có email thông báo gửi tới QuiAri và QuiAri đã nhận tại địa chỉ support@quiari.com trước ngày tu chính có hiệu lực. Nếu không chấm dứt Thỏa thuận trước ngày tu chính có hiệu lực, thì hoạt động kinh doanh QuiAri sau đó hoặc việc nhận thưởng hay hoa hồng sau đó sẽ cấu thành việc Nhà tiếp thị đồng ý với tu chính đó. Trách nhiệm của Nhà tiếp thị là tự cập nhật thông tin và nắm bắt các Chính sách và Quy trình hiện hành cũng như tất cả các nội dung tu chính được đăng tải trong Hệ thống hỗ trợ, và QuiAri hoàn toàn không chịu trách nhiệm hay nghĩa vụ pháp lý đối với sự thiếu hiểu biết của Nhà tiếp thị về Chính sách và Quy trình hay bất cứ nội dung tu chính nào.

2.1. Chính sách và Quy trình có hiệu lực từng phần.

Nếu điều khoản bất kỳ của Thỏa thuận ở hình thức hiện tại hoặc đã tu chính, bị xem là mất hiệu lực hoặc không thể thực thi, toàn bộ hoặc một phần, thì (các) phần mất hiệu lực hoặc không thể thực thi đó của điều khoản là hoàn toàn tách biệt với Thỏa thuận và các điều khoản còn lại vẫn giữ nguyên hiệu lực. Điều khoản tách biệt đó sẽ được sửa đổi để tuân thủ luật pháp và phản ánh sát nhất có thể mục đích của điều khoản ban đầu. Việc tồn tại bất kỳ sự xác nhận hay nguyên nhân tố tụng nào của Nhà tiếp thị chống lại QuiAri sẽ không cấu thành sự kháng biện hay bào chữa trước việc QuiAri thi hành bất kỳ điều khoản nào của Thỏa thuận.

2.2. Toàn bộ Thỏa thuận.

Thỏa thuận này cùng với tất cả các tài liệu khác được đưa vào bằng tham chiếu, ở hình thức hiện tại và được QuiAri tu chính theo quyết định riêng của mình, cấu thành toàn bộ thỏa thuận của các bên ký thỏa thuận liên quan đến chủ điểm của thỏa thuận. Thỏa thuận này thay thế cho tất cả các thỏa thuận, nội dung đàm phán, tuyên bố và sự hứa hẹn trước đây, đã được đưa ra đồng thời hay thiếu nhất quán giữa các bên, ở dạng văn bản hoặc bằng lời, về chủ điểm theo thỏa thuận. Ngoài những nội dung được nêu ở đây, hoàn toàn không có tuyên bố, thỏa thuận hay cách hiểu chung nào khác.

2.3. Chấm dứt do QuiAri.

QuiAri bảo lưu và có quyền tự quyết chấm dứt Thỏa thuận này với hiệu lực kể từ ba mươi (30) ngày sau ngày thông báo bằng văn bản (hoặc thông báo trước ít ngày hơn theo yêu cầu ở những trường hợp không lường trước được) với bất kỳ lý do gì hoặc không cần lý do.

PHẦN 3. THÔNG BÁO QUAN TRỌNG VỀ E-SIGN - CHO PHÉP LƯU HỒ SƠ ĐIỆN TỬ

E-SIGN, Đạo luật về Chữ ký điện tử trong thương mại toàn cầu và trong nước (15 U.S.C. § 7001 và nội dung sau đó), yêu cầu quý vị phải đồng ý ký thỏa thuận điện tử với QuiAri trước khi thực hiện Thỏa thuận. Vui lòng đọc kỹ các thông tin sau.

1. Nếu quý vị ký kết một Thỏa thuận Nhà tiếp thị của QuiAri dưới hình thức trực tuyến và qua đó trở thành Nhà tiếp thị, quý vị sẽ không phải gửi bản cứng của đơn ghi danh. Toàn văn Thỏa thuận giữa Nhà tiếp thị và QuiAri sẽ có bản ghi điện tử làm chứng. Tuy nhiên, quý vị phải đồng ý với việc sử dụng bản ghi điện tử và phải đọc toàn văn Thỏa thuận trong quá trình ghi danh và xác nhận bằng hình thức điện tử là quý vị đã đọc các điều khoản và điều kiện.

2. Để truy cập các tài liệu hợp thành Thỏa thuận và nộp đơn ghi danh trực tuyến, quý vị phải sử dụng máy tính cá nhân có kết nối Internet, phần mềm trình duyệt Internet và phần mềm trình đọc PDF.

3. Bất cứ lúc nào Nhà tiếp thị cũng có thể rút lại sự cho phép đối với việc sử dụng bản ghi điện tử. Việc rút lại sự cho phép đó sẽ làm chấm dứt Thỏa thuận giữa QuiAri và Nhà tiếp thị, có hiệu lực tức thì. Để rút lại sự cho phép sử dụng duy nhất bản ghi điện tử (và theo đó chấm dứt Thỏa thuận với QuiAri), Nhà tiếp thị phải thực hiện qua Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị hoặc liên hệ support@quiari.com.

4. Nhà tiếp thị có thể nhận bản cứng Thỏa thuận bằng cách gửi email yêu cầu về địa chỉ support@quiari.com. Trong yêu cầu phải nêu rõ tên, mã, địa chỉ gửi thư và địa chỉ email của Nhà tiếp thị. Sau khi nhận được yêu cầu đó, QuiAri sẽ gửi bản mới nhất của mỗi loại tài liệu tới địa chỉ gửi thư của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị sẽ phải trả một đô-la (1.00 USD) mỗi trang cho dịch vụ này và số tiền tối thiểu là mười đô la (10.00 USD).

5. Nhà tiếp thị xác nhận và đồng ý rằng QuiAri có thể thực hiện tu chính Thỏa thuận và tất cả các tài liệu đưa vào hợp đồng này theo quyết định riêng của QuiAri sau khi thông báo hợp thức như được quy định trong các tài liệu đó. Nhà tiếp thị có thể truy cập các tài liệu này ở phiên bản có hiệu lực vào thời điểm Nhà tiếp thị ký kết Thỏa thuận bằng hình thức điện tử. Các tài liệu đã lỗi thời hoặc bị thay thế được QuiAri lưu trữ và có thể được cung cấp nếu quý vị liên hệ với QuiAri. Bản mới nhất của Thỏa thuận luôn được lưu trong Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị để quý vị xem, in và tải xuống.

6. Nếu có thay đổi nào về trang thiết bị hoặc phần mềm cần thiết để truy cập Thỏa thuận và các tài liệu trong hợp đồng, thì QuiAri sẽ thông báo cho từng Nhà tiếp thị về điều đó, đồng thời cung cấp danh sách trang thiết bị và phần mềm cần thiết để thực hiện điều đó. Trong trường hợp đó, Nhà tiếp thị có thể chấm dứt Thỏa thuận với hiệu lực kể từ thời điểm email thông báo được gửi tới QuiAri và QuiAri nhận được tại địa chỉ support@quiari.com trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày Nhà tiếp thị nhận được thông báo thay đổi từ QuiAri.

7. Bằng việc nhấp chọn ô "Tôi đồng ý" trên Đơn ghi danh QuiAri, quý vị cho phép sử dụng bản ghi điện tử để làm chứng cho Thỏa thuận. Nếu quý vị nhấp chọn ô "Hủy", quy trình ghi danh sẽ kết thúc, quý vị sẽ được chuyển về trang chủ của QuiAri và không có thỏa thuận nào giữa quý vị và QuiAri là có hiệu lực.

PHẦN 4. TRỞ THÀNH NHÀ TIẾP THỊ

4.1. Thời hạn và gia hạn hoạt động kinh doanh QuiAri.

Thời hạn của Thỏa thuận này là một năm (có thể bị hủy sớm căn cứ theo các Chính sách và Quy trình). Thời hạn của Thỏa thuận này sẽ tự động gia hạn hằng năm, trừ khi Nhà tiếp thị đưa ra thông báo hủy bằng văn bản qua Email tới địa chỉ support@quiari.com năm (5) ngày trước ngày gia hạn.

Ngay sau khi từ chối gia hạn, hủy hoặc chấm dứt Thỏa thuận này, Nhà tiếp thị từ bỏ mọi quyền dành cho Nhà tiếp thị theo Thỏa thuận và theo luật pháp, bao gồm nhưng không giới hạn: quyền sở hữu tài sản đối với hệ thống cấp dưới cũ của Nhà tiếp thị và đối với bất kỳ khoản thưởng, hoa hồng hay thù lao nào khác phát sinh thông qua giao dịch bán hàng và các hoạt động khác của hệ thống cấp dưới cũ. Nhà tiếp thị sẽ không đủ điều kiện nhận hoa hồng, thưởng và thu nhập khác có được từ hoạt động của Nhà tiếp thị hoặc hoạt động của hệ thống bán hàng cấp dưới trước đây của Nhà tiếp thị.

4.2. Trạng thái Nhà thầu độc lập.

Tất cả các Nhà tiếp thị đều là nhà thầu độc lập tham gia vào mục tiêu kinh doanh riêng biệt của chính họ. Mỗi Nhà tiếp thị sẽ tự xác lập phương tiện và phương thức thực hiện hoạt động bán hàng riêng của họ sao cho đảm bảo tuân thủ các điều khoản của Thỏa thuận. Thỏa thuận giữa QuiAri và Nhà tiếp thị không cấu thành mối quan hệ giữa chủ lao động/nhân viên, nhượng quyền, đại lý, đối tác hay liên doanh giữa QuiAri và Nhà tiếp thị. QuiAri sẽ không xem Nhà tiếp thị là nhân viên của QuiAri cho mục đích tính thuế liên bang và/hoặc tiểu bang hay bất kỳ mục đích nào khác. Nhà tiếp thị bị nghiêm cấm tuyên bố, khẳng định hay ám chỉ mối quan hệ giữa QuiAri và Nhà tiếp thị là bất kỳ mối quan hệ nào khác mối quan hệ được nêu ở trên. Nhà tiếp thị phải bồi thường và tránh cho QuiAri không bị tổn hại trước bất kỳ khiếu nại, thiệt hại hay trách nhiệm pháp lý nào phát sinh từ thực tiễn hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị không có thẩm quyền ràng buộc QuiAri với bất kỳ nghĩa vụ nào.

4.2.1. Tuân thủ luật pháp. Nhà tiếp thị phải tuân thủ tất cả các luật pháp, quy chế, quy định và sắc lệnh của liên bang, tiểu bang và địa phương liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị chịu trách nhiệm cho các quyết định quản lý và chi phí của chính họ, trong đó có toàn bộ thu nhập ước tính và thuế tự làm chủ. Vào cuối mỗi năm dương lịch, QuiAri sẽ phát hành cho mỗi Nhà tiếp thị một Mẫu IRS 1099 Misc. cho thù lao không dành cho nhân viên theo quy định (luật pháp hiện hành chỉ yêu cầu hoàn thành mẫu 1099 cho các khoản thu nhập hằng năm từ sáu trăm đô-la (600.00 USD) trở lên trong một năm dương lịch. Do Nhà tiếp thị không được QuiAri tuyển dụng hay làm việc cho QuiAri, Công ty không có trách nhiệm chi trả hay đồng chi trả bất kỳ phúc lợi nào của người lao động, khấu trừ tại nguồn theo quy định hay chuyển tiền lương, cũng như bất kỳ số tiền hay phần đóng góp nào phải trả, khấu trừ hay nộp thay cho người lao động theo quy định của pháp luật.

4.3. Không sửa chữa và thay đổi người bảo lãnh/vị trí.

Vì QuiAri sẽ tính toán và trả hoa hồng qua hình thức “Chi trả trong ngày”, sau khi Đơn ghi danh ban đầu được nộp xong, các thay đổi về Tư cách bảo lãnh và/hoặc Vị trí sẽ không được chấp nhận trong mọi hoàn cảnh.

PHẦN 5. LỢI THẾ CỦA NHÀ TIẾP THỊ

5.1. Lợi thế của Nhà tiếp thị.

Với việc trở thành Nhà tiếp thị, Nhà tiếp thị có thể tham gia vào các cơ hội và lợi thế mà QuiAri đem lại. Các lợi thế này bao gồm những khả năng sau đây của Nhà tiếp thị: (i) mua Sản phẩm của QuiAri; (ii) bán Sản phẩm của QuiAri và đạt điều kiện, tham gia vào Phương án chi trả hoa hồng (nhận Hoa hồng và Thưởng thành tích, nếu đủ điều kiện); (iii) bảo lãnh cho Khách hàng và các Nhà tiếp thị tiềm năng khác tham gia Chương trình để xây dựng hệ thống Cấp dưới và nâng hạng qua các cấp độ khác nhau theo Phương án chi trả hoa hồng; (iv) nhận thông tin truyền thông định kỳ của QuiAri; và (v) sau khi thanh toán các khoản phí thỏa đáng nếu có, được tự nguyện tham gia các chương trình hỗ trợ của người bảo lãnh, dịch vụ và đào tạo cùng các chương trình tạo động lực, quảng bá, khuyến khích và công nhận dành cho Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị hiểu rằng việc tiếp nhận hay từ chối đơn hàng do bất kỳ Nhà tiếp thị nào gửi đến đều thuộc phạm vi độc quyền của QuiAri.

PHẦN 6. CÁC YÊU CẦU VÀ QUY ĐỊNH HẠN CHẾ ĐỐI VỚI NHÀ TIẾP THỊ

6.1. Độ tuổi hợp pháp.

Độ tuổi tối thiểu của Nhà tiếp thị là mười tám (18) tuổi. Các sản phẩm của QuiAri sẽ không dùng để tiêu thụ hay sử dụng bởi bất kỳ người nào dưới độ tuổi giới hạn đó và không có người nào dưới độ tuổi đó được phép quảng bá cho sản phẩm của chúng tôi. Mọi hoạt động quảng cáo gắn liền với QuiAri đều sẽ không sử dụng hình ảnh hay hình ảnh gương mặt của bất kỳ người nào chưa đủ tuổi.

6.2. Không bắt buộc mua hàng.

Nhà tiếp thị không bị bắt buộc phải mua bất kỳ Sản phẩm, dịch vụ hay chương trình nào của QuiAri mới được tham gia Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri.

6.3. Không yêu cầu mua đủ số lượng hàng.

Nhà tiếp thị không bị bắt buộc phải mua hay tích trữ bất kỳ lượng hàng nào là Sản phẩm của QuiAri và vẫn có thể duy trì tài khoản ở trạng thái đang hoạt động và thu được Hoa hồng mà không cần tích trữ bất kỳ lượng hàng hóa nào hay thực hiện giao dịch mua sản phẩm nào. Các đơn hàng có thể được giao dịch trực tiếp với Công ty thay mặt cho Nhà tiếp thị qua Trang web của QuiAri. Nhà tiếp thị nhận được trọn vẹn tiền tích lũy theo Phương án chi trả hoa hồng cho tất cả các giao dịch bán trực tiếp đó. Nhà tiếp thị có thể lựa chọn mua Sản phẩm của QuiAri với số lượng lớn để bán lại cho Khách hàng hoặc sử dụng với mục đích khác nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh (VD: khuyến khích hoặc dùng thử sản phẩm). Các giao dịch mua hàng số lượng lớn đó của Nhà tiếp thị có thể không phục vụ mục đích là đủ điều kiện nhận Danh hiệu công nhận hay Thường thành tích và không được quá nhiều khi xét đến thu nhập của bất kỳ Nhà tiếp thị nào thực hiện các giao dịch đó.

6.4. Yêu cầu về đào tạo.

Nhà tiếp thị có thể bảo lãnh cho các Nhà tiếp thị khác. Nhà tiếp thị bảo lãnh được yêu cầu và phải có trách nhiệm đào tạo đầy đủ cho mỗi Nhà tiếp thị được bảo lãnh. “Đào tạo đầy đủ” bao gồm nhưng không giới hạn ở việc: thông báo và giảng giải về các Chính sách và Quy trình, Phương án chi trả hoa hồng, thông tin sản phẩm, xác nhận y tế và các chiến lược bán hàng. Người bảo lãnh phải duy trì một mạng lưới liên kết lãnh đạo chuyên nghiệp, liên tục với mỗi Nhà tiếp thị trong hệ thống của người đó và phải hoàn thành nghĩa vụ thực hiện nghiệp vụ giám sát, bán hàng hoặc phân phối một cách thiện chí khi bán hoặc giao sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng.

6.5. Xúi giục Nhà tiếp thị khác vi phạm chính sách.

Các Nhà tiếp thị không được trực tiếp hay gián tiếp xúi giục, khuyến khích hay trợ giúp nhà tiếp thị khác vi phạm Chính sách và Quy trình của QuiAri hay bất kỳ Thỏa thuận nào khác với QuiAri.

6.6. Báo cáo hành vi vi phạm chính sách.

Nếu nhận thấy Nhà tiếp thị khác đã vi phạm Chính sách và Quy trình của QuiAri hay bất kỳ Thỏa thuận nào với QuiAri, Nhà tiếp thị phải nhanh chóng thông báo bằng văn bản cho bộ phận Hỗ trợ của QuiAri theo địa chỉ support@quiari.com. Báo cáo nên nêu thông tin chi tiết về sự việc (như ngày tháng, số lần xảy ra sự việc và những người có liên quan) cũng như có bất kỳ tài liệu hỗ trợ nào khác trong phạm vi có thể.

6.7. Câu hỏi của giới truyền thông.

Nhà tiếp thị không được tương tác với truyền thông về QuiAri, hoạt động kinh doanh hay sản phẩm của QuiAri.

Tất cả các câu hỏi của giới truyền thông, bao gồm câu hỏi từ phương tiện phát thanh, truyền hình, bản in, trực tuyến hay bất kỳ phương tiện nào khác, đều phải được chuyển thẳng dưới dạng văn bản tới bộ phận tiếp thị của QuiAri theo địa chỉ support@quiari.com.

6.8. Không lôi kéo Nhà tiếp thị và Khách hàng của QuiAri.

Trong khi tham gia hoạt động kinh doanh của QuiAri, Nhà tiếp thị vẫn có thể tham gia đồng thời hoạt động Tiếp thị mạng lưới khác mà không vi phạm Thỏa thuận. Tuy nhiên, trong phạm vi thời hạn Thỏa thuận và trong một (1) năm kể từ thời điểm chấm dứt Thỏa thuận vì bất kỳ lý do gì, dù là trực tiếp hay gián tiếp, độc lập hay đồng thời hoặc thay mặt cho bất kỳ cá nhân hay thực thể nào khác, Nhà tiếp thị cũng không được chiêu mộ hay tham gia chiêu mộ bất kỳ Nhà tiếp thị hay Khách hàng hiện tại nào của QuiAri để họ tham gia bất kỳ doanh nghiệp Tiếp thị mạng lưới nào khác; tuy nhiên, quy định hạn chế này không áp dụng cho Nhà tiếp thị hay Khách hàng của QuiAri là cấp dưới được Nhà tiếp thị bảo lãnh.

Các thuật ngữ “Chiêu mộ”, “việc Chiêu mộ” và “hoạt động Chiêu mộ” có nghĩa là chiêu mộ, lôi kéo, bảo lãnh, ghi danh, khuyến khích, trợ giúp, hỗ trợ, đề xuất, gợi ý hoặc nỗ lực gây ảnh hưởng, dù trực tiếp hay gián tiếp, đã xảy ra hay đang cố gắng thực hiện, đối với Nhà tiếp thị hiện tại của QuiAri để họ ghi danh hoặc tham gia doanh nghiệp Tiếp thị mạng lưới khác, dù việc chiêu mộ đó là do Nhà tiếp thị thực hiện độc lập hay đồng thời hoặc thay mặt cho cá nhân hoặc thực thể khác thực hiện. Hoạt động Chiêu mộ xảy ra và bị nghiêm cấm ngay cả khi việc đó là do Nhà tiếp thị hay Khách hàng khác của QuiAri khởi xướng hoặc thực hiện để đáp ứng yêu cầu của người đó.

Nếu Nhà tiếp thị tham gia vào một doanh nghiệp khác hoặc hoạt động kinh doanh hay chương trình Tiếp thị mạng lưới khác, thì Nhà tiếp thị có trách nhiệm đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh QuiAri của Nhà tiếp thị đó được thực hiện trên cơ sở tuân thủ Thỏa thuận và hoàn toàn tách biệt, riêng rẽ với bất kỳ hoạt động kinh doanh nào khác và/hoặc chương trình Tiếp thị mạng lưới khác. Để đạt được điều này, Nhà tiếp thị không được:

- Trình bày vật phẩm quảng bá, tài nguyên hỗ trợ bán hàng hay sản phẩm của QuiAri cùng chỗ hoặc đồng thời với bất kỳ vật phẩm quảng bá hay tài nguyên hỗ trợ bán hàng, sản phẩm hoặc dịch vụ khác không có liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của QuiAri (Pinterest và các trang mạng xã hội tương tự được miễn khỏi chính sách này).
- Vi phạm quy định hạn chế đối với hoạt động chiêu mộ Nhà tiếp thị hoặc Khách hàng của QuiAri nêu trên.
- Chào mời, quảng bá, thảo luận hoặc trình bày bất kỳ sản phẩm, dịch vụ hoặc cơ hội kinh doanh nào không liên quan trực tiếp đến QuiAri trong bất kỳ cuộc họp, hội thảo, hội nghị, hội thảo trực tuyến, cuộc họp từ xa hoặc bất kỳ nghiệp vụ nào khác có liên quan đến sản phẩm, dịch vụ hoặc hoạt động kinh doanh của QuiAri.
- Trực tiếp hay gián tiếp đề xuất, thảo luận hoặc trao đổi cùng hay lôi kéo để xúi giục hoặc cố gắng xúi giục bất kỳ Khách hàng, Nhà tiếp thị, nhà sản xuất, nhà cung cấp sản phẩm, nhà cung cấp dịch vụ hay đối tác liên kết kinh doanh đang hoạt động hoặc tiềm năng của QuiAri (hoặc những đối tượng trên của đối tác liên kết kinh doanh của QuiAri), để họ hạn chế, giảm bớt, dừng hoặc chấm dứt mối quan hệ kinh doanh với QuiAri (hoặc bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri).
- Xúi giục hoặc cố gắng xúi giục hay thuyết phục bất kỳ Khách hàng, Nhà tiếp thị, nhà sản xuất, nhà cung cấp sản phẩm, nhà cung cấp dịch vụ hay đối tác liên kết kinh doanh nào đang hoạt động hoặc tiềm năng của QuiAri (hoặc những đối tượng trên của đối tác liên kết kinh doanh của QuiAri), để họ hạn chế, giảm bớt, dừng hoặc chấm dứt mối quan hệ kinh doanh với QuiAri (hoặc bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri).
- Lôi kéo hoặc làm chệch hướng hay cố gắng lôi kéo hoặc cố gắng làm chệch hướng bất kỳ cơ hội kinh doanh nào để vượt khỏi QuiAri (hay bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri); hoặc
- Can thiệp hoặc cố gắng can thiệp vào bất kỳ mối quan hệ kinh doanh, quan hệ kinh tế hay quan hệ hợp đồng nào đang diễn ra hoặc tiềm năng của QuiAri (hoặc của bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri).

Các Bên đồng ý rằng điều khoản này vẫn sẽ có hiệu lực ngay cả khi Thỏa thuận đã chấm dứt hoặc hết hạn.

QuiAri và Nhà tiếp thị đồng ý rằng bất kỳ hành vi vi phạm nào đối với điều khoản này đều sẽ gây tổn hại không thể bù đắp cho QuiAri và không có chế tài nào là đủ, cũng như mức độ tổn hại đối với QuiAri sẽ lớn hơn tổn hại tiềm tàng cho Nhà tiếp thị do tiếp nhận bất kỳ biện pháp khẩn cấp tạm thời hay biện pháp giảm nhẹ nào khác để thực thi điều khoản này. Vì vậy, QuiAri sẽ được quyền có biện pháp khẩn cấp, tạm thời, sơ bộ và vĩnh viễn nhằm ngăn chặn hành vi vi phạm thêm đối với điều khoản này.

6.9. Tính bảo mật cho nhà cung cấp.

Các mối quan hệ kinh doanh của QuiAri và những điều khoản theo đó cùng với các nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ và nhà sản xuất đang hợp tác hay tiềm năng đều là độc quyền và bảo mật. Nhà tiếp thị không được trực tiếp hoặc gián tiếp liên hệ, nói chuyện hay truyền đạt hoặc tương tác với bất kỳ nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ hay nhà sản xuất đang hợp tác hoặc tiềm năng nào, ngoại trừ tại sự kiện do QuiAri tài trợ mà nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ hay nhà sản xuất đó hiện diện theo yêu cầu của QuiAri và cũng chỉ trong sự kiện đó mà thôi.

6.10. Bảo lãnh chéo.

Việc Bảo lãnh chéo xảy ra trên thực tế hoặc việc cố gắng thực hiện điều này đều bị nghiêm cấm. “**Bảo lãnh chéo**” có nghĩa là việc một Nhà tiếp thị ghi danh trong một nhánh bảo lãnh khác của một Khách hàng hoặc Nhà tiếp thị đang hoạt động của QuiAri, hay bất kỳ cá nhân hoặc thực thể nào từng là Khách hàng hoặc Nhà tiếp thị của QuiAri trong sáu (6) tháng dương lịch trước đó. Hành động sử dụng tên, tên thương mại, tên hư cấu (DBA), tên mượn, mã định danh tổ chức, công ty hợp danh, công ty độc quyền, mã định danh liên bang hay mã định danh giả tưởng của bất kỳ cá nhân hay thực thể (kể cả của người phối ngẫu hoặc họ hàng) để tránh né chính sách này đều bị nghiêm cấm. Chính sách này không cấm chuyển giao hoạt động kinh doanh QuiAri theo Phần 15.1.

Nếu xảy ra Bảo lãnh chéo, Nhà tiếp thị phải thông báo ngay cho QuiAri. Với quyền tự quyết duy nhất, toàn vẹn và không giới hạn của mình, QuiAri có thể thực hiện hành động kỷ luật đối với Nhà tiếp thị tham gia Bảo lãnh chéo và/hoặc bất kỳ Nhà tiếp thị nào được Bảo lãnh chéo vào một nhánh bảo lãnh khác. Với quyền tự quyết duy nhất, toàn vẹn và không giới hạn của mình, QuiAri cũng có thể chuyển toàn bộ hoặc một phần cấp dưới của Nhà tiếp thị vi phạm về hệ thống cấp dưới ban đầu của họ; tuy nhiên QuiAri không có nghĩa vụ phải làm như vậy.

Nhà tiếp thị từ bỏ, miễn trừ và nhượng lại bất kỳ và toàn bộ các khiếu nại, sự biện hộ, phản đối, đòi hỏi, phàn nàn, thiệt hại và nguyên nhân tố tụng chống lại QuiAri, dù phát sinh do sai lầm dân sự, từ hợp đồng, tài sản hay một cơ sở nào đó khác, xuất phát từ hoặc có liên quan dưới bất kỳ hình thức nào đến bất kỳ hành động kỷ luật nào của QuiAri, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc sắp xếp hệ thống cấp dưới của Nhà tiếp thị được Bảo lãnh chéo.

6.11. Nhắm đến Người bán hàng trực tiếp khác.

Nhà tiếp thị phải tránh nhắm đến, lôi kéo, xúi giục hay cố gắng chiêu mộ thành viên của một doanh nghiệp Tiếp thị mạng lưới khác để họ tham gia hoặc gia nhập QuiAri với tư cách Nhà tiếp thị. Mỗi Nhà tiếp thị phải bồi thường đầy đủ và tránh cho QuiAri không bị tổn hại trước bất kỳ khiếu nại, đòi hỏi, thiệt hại, hình phạt, nguyên nhân tố tụng, kiện tụng, sự xét xử trọng tài hoặc hòa giải nào phát sinh từ hoặc có liên quan đến hành vi vi phạm điều khoản này của Nhà tiếp thị.

6.12. Bản ghi.

Nhà tiếp thị và Khách hàng không được làm ra hay sao chép vật phẩm âm thanh hoặc video của QuiAri. Nhà tiếp thị và Khách hàng không được ghi âm lại bất kỳ cuộc họp, hội nghị trực tuyến, sự kiện, hội nghị nào của QuiAri dưới bất cứ hình thức nào, và cũng không được đăng tải những bản ghi đó lên mạng trên bất kỳ mạng xã hội nào.

PHẦN 7. THÔNG LỆ HOẠT ĐỘNG CỦA NHÀ TIẾP THỊ

7.1. Thuế.

Nhà tiếp thị là những nhà thầu độc lập và sẽ được đối xử như những nhà thầu độc lập cho tất cả các mục đích khai thuế tiểu bang và/hoặc liên bang. Nhà tiếp thị đang và sẽ không được xem như người lao động, bên được nhượng quyền, liên doanh, đối tác hay đại lý khi xét Đạo luật Thuế vụ (Internal Revenue Code), Đạo luật An sinh xã hội (Social Security Act), Đạo luật Thất nghiệp liên bang (Federal Unemployment Act), Đạo luật Thất nghiệp tiểu bang (State Unemployment Act) hoặc bất kỳ quy chế, sắc lệnh, quy tắc hay quy định nào khác của liên bang, tiểu bang và địa phương. Là những nhà thầu độc lập, Nhà tiếp thị chịu trách nhiệm hoàn toàn về việc báo cáo toàn bộ thu nhập có được cho cơ quan quản lý thuế của liên bang và/hoặc tiểu bang theo quy định của luật pháp. Mỗi Nhà tiếp thị đều phải chịu trách nhiệm hoàn toàn cho bất kỳ hình phạt hoặc lợi ích nào sau đó là kết quả của việc Nhà tiếp thị không khai báo thu nhập, sản phẩm đã bán hay bất kỳ thông tin cần thiết nào khác một cách hợp thức và/hoặc Nhà tiếp thị không nộp số tiền cần nộp cho cơ quan quản lý thuế của liên bang hoặc tiểu bang một cách hợp thức. QuiAri không thể đưa ra bất kỳ lời khuyên nào về thuế cho Nhà tiếp thị. Vui lòng tham vấn ý kiến về vấn đề này từ chuyên gia thuế riêng của quý vị.

7.2. Thuế trách nhiệm pháp lý.

Là nhà thầu độc lập, Nhà tiếp thị phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc mua bảo hiểm doanh nghiệp thích hợp mà Nhà tiếp thị xem là cần thiết hoặc đáng tin cậy, bao gồm nhưng không giới hạn ở bảo hiểm liên quan đến các sự kiện trong đời. QuiAri sẽ không đưa ra bất kỳ lời khuyên nào cho Nhà tiếp thị liên quan đến các quyết định hoặc sản phẩm bảo hiểm đáng tin cậy hoặc có thể sử dụng.

7.3. Xác nhận y tế/thuốc.

Nhà tiếp thị không được tuyên bố trực tiếp hay gián tiếp rằng sản phẩm nào đó của QuiAri đã được Cục quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ ("FDA") phê chuẩn, cũng không được trao đổi hay ám chỉ rằng kết quả chẩn đoán, đánh giá, tiên lượng, mô tả, điều trị, trị liệu hay quản lý hoặc chữa trị bệnh, tình trạng ốm đau hay bệnh tật có thể cải thiện nhờ uống hoặc sử dụng sản phẩm. Nhà tiếp thị hiểu rằng các sản phẩm của QuiAri không được chào bán, có ý định hay được xem là hình thức điều trị bằng thuốc đối với bất cứ rối loạn hay bệnh tật nào, dù là thể chất hay tinh thần, và Nhà tiếp thị không được tuyên bố, cho biết hay ám chỉ điều này.

7.4. Không tuyên bố về sự phê chuẩn của chính phủ.

Nhà tiếp thị không được tuyên bố, cho biết hay ám chỉ rằng các Sản phẩm của QuiAri hoặc Chương trình đã được phê chuẩn hay ủng hộ bởi cơ quan quản lý hay chính phủ nào, bao gồm nhưng không giới hạn ở FDA. Ngoài ra, Nhà tiếp thị không được đưa ra xác nhận hay tuyên bố nào về Sản phẩm của QuiAri mà trong đó cấu thành xác nhận hoặc tuyên bố về thuốc ngoài hướng dẫn.

7.5. Biên lai bán lẻ.

Trong trường hợp giữa Nhà tiếp thị và Khách hàng có tiến hành hoạt động bán lại Sản phẩm trực tiếp, Nhà tiếp thị phải cung cấp cho Khách hàng hai (2) bản biên lai bán lẻ tại thời điểm bán. Biên lai bán lẻ phải nêu rõ một số quyền bảo vệ Khách hàng nhất định được trao theo luật pháp liên bang. Biên lai này là bắt buộc để thông báo cho Khách hàng rằng họ có quyền hủy bất cứ giao dịch mua hàng nào từ hai mươi lăm đô-la (25.00 USD) trở lên trong vòng ba (3) ngày làm việc kể từ ngày bán, năm (5) ngày làm việc đối với cư dân Alaska mua mười đô-la (10.00 USD) trở lên, mười lăm (15) ngày làm việc đối với cư dân North Dakota có độ tuổi từ sáu mươi lăm (65) trở lên và mua năm mươi đô-la (50.00 USD) trở lên, và mười lăm (15) ngày làm việc kể từ thời điểm ghi danh cho Nhà tiếp thị là cư dân Montana. Thứ Bảy, Chủ nhật và các ngày nghỉ lễ theo luật không phải là ngày làm việc.

7.6. Xử lý Thông tin cá nhân.

Nhà tiếp thị có bổn phận và trách nhiệm bảo đảm tính bảo mật và an toàn cho bất kỳ Thông tin cá nhân nào của Nhà tiếp thị hoặc Khách hàng đang hoạt động hay tiềm năng của QuiAri. Nhà tiếp thị phải hủy bỏ, xé nhỏ, xóa và phá hủy hoàn toàn Thông tin cá nhân của những người khác khi việc sở hữu là không còn cần thiết nữa. "**Thông tin cá nhân**" bao gồm nhưng không giới hạn ở: tên, địa chỉ, địa chỉ email, số điện thoại, thông tin thẻ tín dụng, thông tin an sinh xã hội hoặc thông tin nhận dạng thuế cùng các thông tin khác đi kèm với những thông tin này.

7.7. Nghĩa vụ của Nhà tiếp thị.

Khi xem xét vì Thỏa thuận này cũng như việc sử dụng các Sản phẩm và Dịch vụ của QuiAri, Nhà tiếp thị đồng ý: (1) cung cấp thông tin đúng sự thực, chính xác, cập nhật và hoàn chỉnh theo yêu cầu trên Đơn ghi danh Khách hàng, và (2) duy trì và nhanh chóng cập nhật hồ sơ của Nhà tiếp thị để đảm bảo tính chính xác, cập nhật và hoàn chỉnh của hồ sơ. Nếu Nhà tiếp thị cung cấp bất cứ thông tin nào không đúng sự thực, không chính xác, không cập nhật hoặc không hoàn chỉnh, hoặc nếu QuiAri có cơ sở hợp lý để nghi ngờ rằng thông tin đó là không đúng sự thực, không chính xác, không cập nhật hay không hoàn chỉnh, QuiAri có quyền tạm ngưng hoặc chấm dứt tài khoản của Nhà tiếp thị cũng như từ chối bất kỳ và tất cả các lần sử dụng Sản phẩm và Dịch vụ hiện tại và sau này.

7.8. Điều chỉnh tài khoản.

Nhà tiếp thị có thể cập nhật hồ sơ Nhà tiếp thị bằng cách đăng nhập vào Tài khoản QuiAri và gửi dữ liệu mới bằng hình thức điện tử về support@quiari.com.

7.9. Mật khẩu.

Nhà tiếp thị có trách nhiệm đảm bảo tính bảo mật cho mật khẩu của Nhà tiếp thị và hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với mọi hoạt động phát sinh trong tài khoản của Nhà tiếp thị. QuiAri không chịu trách nhiệm về bất kỳ hành vi biển thủ, tổn thất hay thiệt hại với bất kỳ tính chất nào, có nguyên nhân một phần hoặc toàn bộ do Nhà tiếp thị không giữ bí mật mật khẩu của mình và Nhà tiếp thị từ bỏ, miễn trừ và nhượng lại bất kỳ và toàn bộ các khiếu nại, sự biện hộ, phản đối, đòi hỏi, phàn nàn, thiệt hại và nguyên nhân tố tụng chống lại QuiAri, dù phát sinh do sai lầm dân sự, từ hợp đồng, tài sản hay một cơ sở nào đó khác, xuất phát từ hoặc có liên quan dưới bất kỳ hình thức nào đến việc không thực hiện của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị có thể đổi mật khẩu vào bất cứ lúc nào bằng cách đăng nhập vào Tài khoản QuiAri của Nhà tiếp thị.

7.10. Tuyên bố về thu nhập.

Nhà tiếp thị không được đưa ra xác nhận hay tuyên bố nào về thu nhập, lợi nhuận bảo đảm hoặc tiềm năng liên quan đến Chương trình. Bất kỳ số tiền nào mà Nhà tiếp thị kiếm được thông qua Chương trình chỉ căn cứ vào giao dịch bán Sản phẩm của QuiAri và không phải là hành động bảo lãnh đơn thuần cho các Nhà tiếp thị khác. Dù các Nhà tiếp thị có thể cho rằng việc tiết lộ cho các Nhà tiếp thị đang hoạt động hoặc tiềm năng khác về thu nhập của Nhà tiếp thị hoặc thu nhập của người khác, thì hành vi đó có thể gây ra hậu quả pháp lý và ảnh hưởng bất lợi cho QuiAri và các bên khác, trừ khi đồng thời có sự tiết lộ thỏa đáng theo quy định của luật pháp. Vì vậy, Nhà tiếp thị phải tránh đưa ra bất kỳ sự tuyên bố, gợi ý, dự định, xác nhận hay ước tính nào về thu nhập bảo đảm hoặc tiềm năng từ Chương trình dành cho Nhà tiếp thị khác, cũng như tránh tiết lộ thông tin liên quan đến thu nhập của chính Nhà tiếp thị từ Chương trình (bao gồm bảng kê hoa hồng trong Hệ thống hỗ trợ, sao kê ngân hàng, hồ sơ thuế hay các chứng từ tương tự khác). Nhà tiếp thị có thể đưa ra các xác nhận về phong cách sống hoặc đưa ra ví dụ về thu nhập giả định nếu đáp ứng các điều kiện sau đây: (i) thông tin phải chính xác và không sai lệch; (ii) không có sự xác nhận về thu nhập bảo đảm hay tiềm năng; (iii) không tiết lộ thu nhập thực tế; (iv) ví dụ về thu nhập giả định phải được cho biết rõ ràng như vậy; và (v) phải đưa ra Tuyên bố về tiết lộ thu nhập.

7.11. Tuyên bố về tiết lộ thu nhập.

Khi trình bày về hoạt động kinh doanh QuiAri với một Nhà tiếp thị tiềm năng, hoặc trong bất kỳ trường hợp nào mà trong đó nhà tiếp thị của QuiAri đang trao đổi về cơ hội thu nhập từ QuiAri với một Nhà tiếp thị tiềm năng, thì Nhà tiếp thị thực hiện trình bày phải cung cấp cho (các) đối tượng tiềm năng bản Tuyên bố về tiết lộ thu nhập mới nhất của QuiAri ("IDS"). Quý vị có thể tải IDS xuống từ Hệ thống hỗ trợ. Trong quá trình trình bày, Nhà tiếp thị phải thể hiện rõ rằng thu nhập không được bảo đảm và phải cùng với đối tượng tiềm năng rà soát kỹ bản IDS mới nhất. Nhà tiếp thị không được điều chỉnh, bổ sung, sửa chữa, tu chỉnh hay chỉnh sửa IDS. Nếu Nhà tiếp thị đang trình bày về hoạt động kinh doanh QuiAri với một khán giả bằng slide hoặc hình thức trình bày trực quan khác, một trong các trang của bài trình bày phải có IDS hiện tại và trên trang đó không được có hình ảnh đồ họa hoặc văn bản nào khác. Nhà tiếp thị thực hiện trình bày phải trao đổi kỹ với khán giả về IDS.

7.12. Thuyết trình kinh doanh.

Nhà tiếp thị có thể sử dụng tài liệu Thuyết trình kinh doanh mà QuiAri đã cung cấp qua QuiAriGear.com và Hệ thống hỗ trợ Nhà tiếp thị để quảng bá về QuiAri và Chương trình. Nội dung thuyết trình kinh doanh của doanh nghiệp phải được đăng tải lại toàn bộ và không được điều chỉnh hay sửa chữa dưới bất kỳ hình thức nào. Nhà tiếp thị có trách nhiệm đảm bảo họ đang sử dụng phiên bản thuyết trình mới nhất của QuiAri; ngoài ra không còn bản thuyết trình nào khác được phê chuẩn để Nhà tiếp thị sử dụng.

7.13. Không có khu vực ngoại lệ.

Không có lãnh thổ nào là độc quyền cho mục đích chiêu mộ và bất kỳ Nhà tiếp thị nào cũng không được tuyên bố, khẳng định hay ám chỉ rằng Nhà tiếp thị của QuiAri có độc quyền ở lãnh thổ nào.

PHẦN 8. BÁO CÁO, THÔNG TIN BẢO MẬT VÀ BÍ MẬT THƯƠNG MẠI

8.1. Báo cáo và Thông tin bảo mật.

Thông tin có trong cơ sở dữ liệu của QuiAri là bảo mật và độc quyền của riêng QuiAri dưới mọi hình thức, bao gồm nhưng không giới hạn ở phương tiện điện tử, bản cứng, phương tiện số ("**Thông tin bảo mật của QuiAri**"). Thông tin bảo mật của QuiAri bao gồm nhưng không giới hạn ở các Báo cáo cung cấp cho Nhà tiếp thị, kế hoạch và chiến lược kinh doanh của QuiAri, các thông tin tài chính như ngân sách, doanh thu và chi phí, tính chất và loại dữ liệu, báo cáo mà QuiAri bảo quản, danh sách cơ cấu tổ chức và hệ thống phân cấp của QuiAri, danh sách Nhà tiếp thị và danh sách liên quan đến các Nhà tiếp thị và Khách hàng cũ, đang hoạt động và tiềm năng của QuiAri, bao gồm tên, địa chỉ, địa chỉ email và số điện thoại. QuiAri cho Nhà tiếp thị quyền truy cập một số thông tin trong số này qua Hệ thống hỗ trợ QuiAri, với điều kiện Nhà tiếp thị xác nhận và chấp nhận trách nhiệm bảo mật và không tiết lộ áp dụng trong Thỏa thuận và theo luật.

QuiAri đã bỏ ra rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc để nhận được, tổng hợp, định cấu hình và hiện đang duy trì Thông tin bảo mật của QuiAri. Thông tin, bao gồm mọi Báo cáo chứa thông tin, ở dạng hiện tại và tương lai cũng như được điều chỉnh tùy thời điểm, cấu thành những bí mật thương mại và tài sản độc quyền, có lợi thế thương mại của QuiAri. Theo đó, mỗi Nhà tiếp thị xác nhận và đồng ý rằng mọi Nhà tiếp thị đều phải bảo vệ tính bảo mật của Thông tin bảo mật cũng như bí mật thương mại của QuiAri và không được tiết lộ thông tin đó cho bất cứ cá nhân hay thực thể nào bên ngoài QuiAri khi chưa có sự cho phép trước của QuiAri. Nhưng, để Nhà tiếp thị được biết về tính bảo mật và trách nhiệm không tiết lộ, QuiAri sẽ không cung cấp thông tin cho Nhà tiếp thị. Quyền truy cập hoặc tiết lộ của Nhà tiếp thị đối với thông tin bảo mật và bí mật thương mại của QuiAri, bao gồm các Báo cáo và bất cứ thông tin nào có trong đó, đều thuộc thẩm quyền duy nhất và độc quyền của QuiAri, có thể bị chấm dứt, từ chối hoặc hạn chế theo quyết định của riêng QuiAri.

8.2. Mục đích và sử dụng báo cáo.

Các báo cáo được cung cấp cho Nhà tiếp thị vì mục đích duy nhất là hỗ trợ Nhà tiếp thị làm việc với hệ thống cấp dưới của họ trong quá trình phát triển hoạt động kinh doanh QuiAri. Nhà tiếp thị có thể sử dụng Báo cáo được cung cấp cho họ để trợ giúp, thúc đẩy và đào tạo hệ thống cấp dưới của họ.

Quyền truy cập của Nhà tiếp thị vào các Báo cáo của người đó được bảo vệ bằng mật khẩu. Các Báo cáo được cung cấp cho mỗi Nhà tiếp thị QuiAri dưới sự bảo mật nghiêm ngặt nhất. Khi chưa được QuiAri cho phép trước bằng văn bản, Nhà tiếp thị không được tiết lộ các Báo cáo và thông tin bảo mật trong đó cho bất kỳ bên thứ ba nào hay sử dụng cho bất kỳ mục đích nào ngoài thực hiện nghĩa vụ của Nhà tiếp thị theo Thỏa thuận. Bất kỳ việc sử dụng hoặc tiết lộ trái phép nào đối với Báo cáo đều cấu thành hành vi sử dụng sai mục đích, biến thủ hoặc vi phạm Thỏa thuận, luật áp dụng và sẽ gây tổn hại không thể khắc phục cho QuiAri.

8.3. Quy định hạn chế.

Trong thời hạn của Thỏa thuận này và vào mọi thời điểm sau đó, khi chưa có sự cho phép bằng văn bản của QuiAri, Nhà tiếp thị tuyệt đối không được trực tiếp hay gián tiếp:

8.3.1. Tiết lộ bất cứ Thông tin bảo mật nào của QuiAri cho bất kỳ cá nhân hay thực thể nào bên ngoài QuiAri khi chưa có sự cho phép trước của QuiAri;

8.3.2. Tiết lộ mật khẩu của Nhà tiếp thị hoặc mã khác cho bất kỳ cá nhân hay thực thể nào; hoặc

8.3.3. Sử dụng Thông tin bảo mật của QuiAri cho bất kỳ mục đích nào ngoài thực hiện nghĩa vụ của Nhà tiếp thị theo Thỏa thuận.

8.4. Trả lại Thông tin bảo mật và các Báo cáo của QuiAri sau khi chấm dứt thỏa thuận.

Vào bất cứ thời điểm nào khi QuiAri có yêu cầu hoặc sau khi chấm dứt Thỏa Thuận vì bất cứ lý do gì, Nhà tiếp thị nhất định phải trả lại ngay cho QuiAri bản gốc và tất cả các bản sao của mọi Báo cáo cũng như bất kỳ Thông tin bảo mật QuiAri hay bí mật thương mại nào thuộc về QuiAri, dù ở bất cứ định dạng nào, hiện do Nhà tiếp thị nắm giữ, trông coi hoặc kiểm soát.

8.5. Vi phạm.

Trong trường hợp Nhà tiếp thị vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong tiểu mục này, Công ty đều có thể tìm kiếm biện pháp khẩn cấp tạm thời hoặc biện pháp khác để tránh cho QuiAri hoặc bất kỳ Nhà tiếp thị nào của QuiAri phải chịu tổn hại không thể khắc phục. Quyền thực hiện biện pháp khẩn cấp tạm thời không phải là cách khắc phục duy nhất và QuiAri có thể viện đến tất cả các biện pháp khắc phục khác có thể thực hiện theo luật hoặc hợp tình hợp lý. Việc không đạt được những biện pháp khắc phục đó sẽ không cấu thành sự từ bỏ các quyền đó.

8.6. Thông tin Nhà tiếp thị.

Mỗi Nhà tiếp thị đều có trách nhiệm đảm bảo tính cập nhật và chính xác trong Thông tin Nhà tiếp thị của mình. Nhà tiếp thị phải cập nhật ngay các thông tin có nêu trong tài khoản của mình. Điều đặc biệt quan trọng là Nhà tiếp thị phải cung cấp cho QuiAri địa chỉ email hiện tại vì email là cách trao đổi chính của QuiAri và Cấp trên của Nhà tiếp thị. Bằng việc đồng ý với các Chính sách và Quy trình này, Nhà tiếp thị đồng ý nhận email từ QuiAri cũng như Cấp trên của Nhà tiếp thị. Mỗi Nhà tiếp thị có thể điều chỉnh Thông tin Nhà tiếp thị của mình (VD: cập nhật địa chỉ, số điện thoại hoặc email). Nhà tiếp thị đồng ý rằng QuiAri có thể chia sẻ tên, số điện thoại, địa chỉ và địa chỉ email với Cấp trên của Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị phải gửi tài liệu pháp lý cần thiết để củng cố cho bất kỳ yêu cầu đổi tên nào.

PHẦN 9. BẢO LÃNH VÀ ĐÀO TẠO

9.1. Bảo lãnh.

Nhà tiếp thị phải bảo lãnh cho Nhà tiếp thị khác tại Hoa Kỳ và các Quốc gia khác. Căn cứ duy nhất để chi trả cho Nhà tiếp thị là khả năng tạo doanh thu sản phẩm cho khách hàng cuối, không phải chỉ do bảo lãnh cho Nhà tiếp thị.

9.2. Thay đổi Người bảo lãnh.

Phương pháp duy nhất và điều kiện duy nhất cho phép Nhà tiếp thị đang hoạt động thay đổi Người bảo lãnh là tự động chấm dứt Thỏa thuận Nhà tiếp thị và mối quan hệ kinh doanh với QuiAri. Với hiệu lực ngay sau khi chấm dứt, Nhà tiếp thị mất và từ bỏ tất cả các quyền đối với hệ thống cấp dưới cũ của Nhà tiếp thị đó. Sau sáu (6) tháng dương lịch kể từ ngày chấm dứt Thỏa thuận Nhà tiếp thị và mối quan hệ kinh doanh với QuiAri, Nhà tiếp thị đã tham gia trước đây có thể ghi danh lại với QuiAri bên dưới một Người bảo lãnh mới. Nếu Nhà tiếp thị từng tham gia trước đây ký kết một Thỏa thuận mới với QuiAri, Nhà tiếp thị không được hưởng và không có quyền nào đối với hệ thống cấp dưới trước đây.

9.3. Quyền và trách nhiệm của Người ghi danh.

Trách nhiệm của Nhà tiếp thị tiềm năng là hiểu được các quyền và nghĩa vụ của người đó trong Thỏa thuận này. Một phần của trách nhiệm này bao gồm rà soát cẩn thận trong quá trình ghi danh để hiểu được Chương trình và lựa chọn một Người bảo lãnh. Vì lý do đạo đức trong bảo lãnh, QuiAri đặc biệt khuyến khích mỗi Nhà tiếp thị mới ghi danh vào Chương trình bên dưới Người bảo lãnh đã giới thiệu người ghi danh đến với Chương trình. Tuy nhiên, sau cùng, mỗi Nhà tiếp thị đều có quyền lựa chọn Người bảo lãnh của mình. Như vậy, nếu một người đề nghị được ghi danh dưới một Người bảo lãnh khác trước khi nộp Đơn ghi danh Nhà tiếp thị, QuiAri có quyền thực hiện đúng theo yêu cầu đó.

Dù có quy định trên, nhưng nếu một Nhà tiếp thị tiềm năng là Khách hàng hiện tại của QuiAri, người ghi danh phải: (i) nộp đơn với tư cách Nhà tiếp thị dưới sự bảo lãnh của Nhà tiếp thị mà Khách hàng ghi danh ban đầu với tư cách Khách hàng với người đó; hoặc (ii) chấm dứt Thỏa thuận Khách hàng với QuiAri và chờ đủ sáu (6) tháng dương lịch rồi mới được ghi danh làm Nhà tiếp thị với một Người bảo lãnh khác.

Nếu có nhiều hơn một Nhà tiếp thị đang hoạt động đề nghị được làm Người bảo lãnh của một Người ghi danh, QuiAri sẽ xem Đơn ghi danh Nhà tiếp thị đầu tiên mà QuiAri nhận được là đơn ghi danh được ưu tiên để quyết định và sẽ chỉ định Nhà tiếp thị được chỉ ra đó làm Người bảo lãnh ở đơn ghi danh đầu tiên nhận được. Các tranh chấp giữa các Nhà tiếp thị về tư cách Bảo lãnh của một Nhà tiếp thị khác là rất khó giải quyết, đặc biệt là khi có liên can đến một hệ thống cấp dưới. QuiAri có quyền và thẩm quyền duy nhất, độc quyền với việc xác định cách sắp xếp chung cuộc cho các tranh chấp đó theo quyết định riêng của mình. **NGƯỜI GHI DANH TIẾP THỊ PHẢI CHẤP NHẬN RỦI RO RẰNG NHIỀU NHÀ TIẾP THỊ CÓ THỂ YÊU CẦU TƯ CÁCH BẢO LÃNH CỦA MỘT HỆ THỐNG CẤP DƯỚI VÀ RỦI RO KHI QUIARI CÓ THỂ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐÓ THEO QUYẾT ĐỊNH RIÊNG CỦA QUIARI. NHÀ TIẾP THỊ TỪ BỎ, MIỄN TRỪ, GIẢI TRỪ VÀ MIỄN TRÁCH CHO QUIARI VỀ BẤT KỲ VÀ TẤT CẢ CÁC KHIẾU NẠI, ĐÒI HỎI, PHÀN NÀN, THIẾT HẠI VÀ NGUYÊN NHÂN TỐ TỤNG CHỐNG LẠI QUIARI HAY BẤT KỲ CHỦ SỞ HỮU, GIÁM ĐỐC, NHÂN SỰ CẤP CAO, NHÂN VIÊN NÀO CỦA QUIARI, DÙ PHÁT SINH DO SAI LẦM DẪN SỰ, TỬ HỢP ĐỒNG, TÀI SẢN HAY MỘT CƠ SỞ NÀO ĐÓ KHÁC, PHÁT SINH DO HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA QUIARI VỀ CÁCH SẮP XẾP BẤT KỲ HỆ THỐNG CẤP DƯỚI NÀO CÓ LIÊN CAN TRONG MỘT TRANH CHẤP GIỮA CÁC NHÀ TIẾP THỊ VỚI NHAU VỀ YÊU CẦU ĐỐI VỚI TƯ CÁCH BẢO LÃNH.**

9.4. Từ bỏ quyền khiếu nại.

Trong các trường hợp mà Nhà tiếp thị thay đổi Người bảo lãnh của mình một cách không hợp thức, QuiAri có quyền duy nhất và độc quyền với quyền quyết định không hạn chế để xác định cách sắp xếp chung cuộc cho hệ thống cấp dưới đã được Nhà tiếp thị phát triển trong nhánh bảo lãnh thứ hai của người đó. **NHÀ TIẾP THỊ TỪ BỎ BẤT KỲ VÀ TẤT CẢ CÁC QUYỀN KHIẾU NẠI CHỐNG LẠI QUIARI, NHÂN SỰ CẤP CAO, GIÁM ĐỐC, CHỦ SỞ HỮU, NHÂN VIÊN VÀ ĐẠI LÝ, CÓ LIÊN QUAN ĐẾN HOẶC PHÁT SINH TỪ QUYẾT ĐỊNH CỦA QUIARI VỀ VIỆC SẮP XẾP HỆ THỐNG CẤP DƯỚI HÌNH THÀNH BÊN DƯỚI MỘT NHÀ TIẾP THỊ ĐÃ THAY ĐỔI NGƯỜI BẢO LÃNH MỘT CÁCH KHÔNG HỢP THỨC.**

PHẦN 10. QUY TRÌNH ĐẶT HÀNG

10.1. AutoDelivery.

10.1.1. Phí hàng tháng. Nhà tiếp thị có thể chọn để gửi Sản phẩm hàng tháng trên cơ sở đặt hàng "AutoDelivery" được xử lý tự động. Để tham gia AutoDelivery, Nhà tiếp thị phải thiết lập một hồ sơ AutoDelivery vào thời điểm đăng ký lần đầu hoặc sau đó trong Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị. Phương thức thanh toán chính được nêu trong tài khoản Nhà tiếp thị sẽ tự động được trừ tiền cho mỗi đơn hàng AutoDelivery hàng tháng.

10.1.2. Các Đơn hàng AutoDelivery bị từ chối phương thức thanh toán có thể không được xử lý. Khi phương thức thanh toán từ chối trừ tiền, QuiAri có thể thử xử lý lại đơn hàng AutoDelivery hàng tháng; tuy nhiên, QuiAri không có nghĩa vụ xử lý lại đơn hàng và không phải đảm bảo rằng họ sẽ xử lý lại.

10.1.3. Nếu thẻ tín dụng sắp hết hạn, Nhà tiếp thị xác nhận rằng ngân hàng phát hành thẻ của họ có thể tự động cập nhật ngày hết hạn thẻ mới. Điều này sẽ cho phép QuiAri xử lý khoản thanh toán cho đơn hàng; tuy nhiên, Nhà tiếp thị đồng ý chịu trách nhiệm cung cấp phương thức thanh toán hiện tại.

10.1.4. Tất cả các đơn hàng AutoDelivery có thể phải chịu thuế bán hàng, thuế nhập khẩu và các loại thuế khác. Thuế này sẽ được cộng vào tổng giá trị đơn hàng. Phí vận chuyển và xử lý cũng sẽ được cộng vào.

10.2. Trách nhiệm của AutoDelivery.

Nếu một đơn hàng AutoDelivery không thể xử lý do sự cố với phương thức thanh toán chính của Nhà tiếp thị, thì Nhà tiếp thị đồng ý rằng QuiAri có thể tính phí các đơn hàng AutoDelivery của Nhà tiếp thị bằng (các) phương thức thanh toán thay thế mà Nhà tiếp thị cung cấp. Thứ tự phương thức thanh toán tính phí sẽ là thứ tự phương thức thay thế mà Nhà tiếp thị liệt kê trong Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị.

10.3. Hủy AutoDelivery.

Để hủy hồ sơ AutoDelivery, Nhà tiếp thị phải thông báo bằng văn bản cho QuiAri muộn nhất là năm (5) ngày trước ngày gửi hàng tiếp theo. Thông báo hủy phải được gửi qua email về support@quiari.com. Thông báo hủy phải có số mã QuiAri của tài khoản cụ thể bị hủy. Nếu Nhà tiếp thị đang thanh toán cho nhiều hơn một (1) tài khoản bằng thẻ tín dụng của mình thì họ phải liệt kê ra từng tài khoản mà họ muốn hủy. Nhà tiếp thị đồng ý rằng việc gửi thông báo hủy qua điện thoại là không có hiệu lực hủy đối với hồ sơ AutoDelivery và phí cho sản phẩm vẫn có thể tiếp tục áp dụng cho đến khi QuiAri đã nhận được thông báo hủy theo điều khoản.

10.4. Giao sản phẩm và vật phẩm đúng hạn.

Sau khi thanh toán đã hoàn tất, QuiAri sẽ xử lý để gửi (các) sản phẩm và (các) vật phẩm được chọn. Nếu có một món nào đó tạm thời không có hàng, Nhà tiếp thị hoặc Khách hàng sẽ được thông báo bằng phiếu đóng gói hàng gửi kèm trong lô hàng. Nếu phát sinh đơn hàng đặt lại, (các) món hàng sẽ được gửi ngay khi có hàng, thường là trong vòng mười (10) ngày làm việc kể từ ngày đặt hàng ban đầu và nhận được khoản thanh toán.

10.5. Phương thức thanh toán.

Để đơn giản hóa quy trình thanh toán, tạo thuận lợi cho việc gửi hàng theo đơn hàng và duy trì hồ sơ tài khoản chính xác cho Nhà tiếp thị, QuiAri yêu cầu thanh toán bằng một thẻ tín dụng chính và các phương thức thanh toán được chấp nhận khác. QuiAri không chấp nhận séc cá nhân, ngân phiếu hay tiền mặt.

10.6. Hủy đơn hàng.

Luật pháp tiểu bang và liên bang quy định rằng Nhà tiếp thị phải thông báo cho khách hàng là khách hàng có ba (3) ngày để hủy giao dịch mua hàng ban đầu và nhận hoàn tiền đầy đủ sau khi gửi trả sản phẩm ở điều kiện tốt như khi được giao. Nhà tiếp thị có thể thông báo bằng lời cho Khách hàng về quyền này.²

²Điều này áp dụng cho cư dân Alaska, thường có năm (5) ngày làm việc (không tính thứ Bảy, Chủ nhật và ngày lễ theo luật) và cư dân North Dakota có độ tuổi từ sáu mươi lăm (65) trở lên, những người thường có mười lăm (15) ngày.

PHẦN 11. GỬI HÀNG

11.1. Gửi hàng.

Sau khi tiếp nhận, xử lý và nhận khoản thanh toán cho đơn hàng, QuiAri sẽ cố gắng mức hợp lý để gửi hàng theo đơn tới địa chỉ đường/phố được nêu trong đơn hàng bằng hãng chuyên chở do QuiAri lựa chọn. Rủi ro mất mát hoặc hỏng hàng sẽ chuyển sang cho Nhà tiếp thị sau khi hãng chuyên chở xác nhận đã giao hàng tới địa chỉ được nêu. Các đơn hàng chỉ được gửi đi vào ngày làm việc. Nhà tiếp thị phải chờ tối đa hai (2) ngày làm việc để xử lý đơn hàng và thêm năm đến bảy (5-7) ngày làm việc nữa để giao hàng trong phạm vi Hoa Kỳ và tối đa mười bốn (14) ngày làm việc để giao hàng ngoài Hoa Kỳ. QuiAri sẽ cố gắng ở mức hợp lý để đáp ứng các đơn hàng từ Nhà tiếp thị, nhưng sẽ không chịu trách nhiệm pháp lý về bất cứ thiệt hại nào phát sinh do việc không đáp ứng đơn hàng hoặc giao hàng chậm trễ.

Nếu có một món nào đó tạm thời không có hàng, Nhà tiếp thị sẽ được thông báo bằng phiếu đóng gói hàng hóa gửi kèm trong lô hàng. Nếu phát sinh đơn hàng đặt lại, (các) món hàng sẽ được gửi ngay khi có hàng, thường là trong vòng mười (10) ngày kể từ ngày đặt hàng ban đầu và nhận được khoản thanh toán.

11.2. Theo dõi đơn hàng.

Sau khi đơn hàng được đặt, trong vòng hai (2) ngày làm việc, QuiAri sẽ cung cấp số theo dõi đơn hàng qua một email xác nhận gửi hàng. Nếu không nhận được email xác nhận có thông tin theo dõi đơn hàng, Nhà tiếp thị (hoặc Khách hàng được đặt đơn hàng) có thể liên hệ với Bộ phận Hỗ trợ tại địa chỉ support@quiari.com. Sau khi hàng được gửi đi, thông tin theo dõi đơn hàng sẽ được cung cấp qua email và Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị.

11.3. Địa chỉ giao hàng.

QuiAri sẽ chỉ gửi sản phẩm tới một địa chỉ đường/phố và sẽ không tiếp nhận đơn hàng nếu không có địa chỉ đường/phố được cung cấp.

11.4. Chi phí vận chuyển.

Phương thức vận chuyển duy nhất được phép và chi phí vận chuyển đi kèm được nêu trên mẫu đặt hàng và trang web của QuiAri. Trách nhiệm của Nhà tiếp thị là lựa chọn và ấn định phương thức vận chuyển được chọn từ các tùy chọn cho phép. Nếu Nhà tiếp thị không ấn định phương thức vận chuyển được chọn, QuiAri sẽ tự xác định dựa trên các yếu tố khác nhau như trọng lượng và địa điểm nhận hàng. Chi phí vận chuyển đi kèm sẽ được tính toán tự động với mọi đơn hàng. Nếu Nhà tiếp thị đặt hàng nhưng bên nhận hàng từ chối nhận hàng và hàng bị gửi trả về QuiAri, thì trạng thái của Nhà tiếp thị thực hiện đặt hàng sẽ bị xem là “không hoạt động”, chờ giải quyết vấn đề từ chối nhận hàng. Phí trả hàng sẽ được khấu trừ từ tài khoản của Nhà tiếp thị.

11.5. Phí vận chuyển.

Phí vận chuyển/xử lý và bất kỳ khoản thuế hay lệ phí nào áp dụng cho đơn hàng sẽ được tính toán và tự động áp dụng, cộng vào như một phần trong quy trình nhập đơn hàng trong “Giỏ hàng”.

11.6. Vận chuyển quốc tế/thuế hải quan.

QuiAri có nhận vận chuyển hàng quốc tế với hàng “Not For Resale” (Không bán lại, (“NFR”). QuiAri không chịu trách nhiệm về bất kỳ quy định hạn chế, thuế hải quan hay quy định nào khác có thể áp dụng tại các quốc gia ngoài Hoa Kỳ. Mọi khoản thuế hoặc phí có thể áp dụng cho đơn hàng đều là trách nhiệm của Khách hàng. Nếu vì lý bất cứ lý do gì mà đơn hàng bị viên chức hải quan giữ lại, thì việc hoàn tiền sẽ không được thực hiện trừ khi sản phẩm được gửi trả lại cho QuiAri ở điều kiện “có thể bán lại” theo chính sách trả hàng của QuiAri.

11.7. Hàng bị hư hại.

Hãng chuyên chở phải chịu trách nhiệm cho bất cứ thiệt hại nào phát sinh sau khi hãng này tiếp nhận nghĩa vụ nắm giữ và trông coi sản phẩm trên thực tế. QuiAri khuyến cáo Nhà tiếp thị nhận được sản phẩm hư hại nên thực hiện theo quy trình sau: (1) nhận hàng, (2) trước sự hiện diện của đại lý vận chuyển, ghi lại trên biên lai giao hàng số lượng thùng hàng có vẻ bị hư hại, (3) giữ lại sản phẩm bị hư hại, bao gồm cả thùng, để chờ đại lý vận chuyển thẩm tra, (4) liên hệ với công ty vận chuyển để tiến hành thẩm tra hàng bị hư hại, (5) nhanh chóng gửi khiếu nại lên hãng chuyên chở, và (6) thông báo cho Bộ phận Hỗ trợ của QuiAri qua địa chỉ email support@quiari.com trong vòng hai mươi tư (24) giờ kể từ khi nhận được sản phẩm bị hư hại.

11.8. Hàng mua tại Trang Trang phục và phụ kiện QuiAri.

Vật phẩm tiếp thị QuiAri, Vật tư kinh doanh QuiAri và các món đồ khác mua trên Trang Trang phục và phụ kiện QuiAri (QuiAriGear.com) là do một nhà cung cấp bên thứ ba cung cấp và QuiAri không thể tiếp nhận các món hàng này nếu bị gửi trả. Quy trình trả hàng áp dụng cho các sản phẩm này được đăng tải trên trang QuiAriGear.com.

PHẦN 12. QUY TRÌNH TRẢ HÀNG

12.1. Chính sách trả hàng.

Theo các điều khoản và điều kiện dưới đây, QuiAri áp dụng chính sách trả hàng trong ba mươi (30) ngày kể từ ngày đặt hàng đối với tất cả các sản phẩm bán cho Nhà tiếp thị. Các sản phẩm gửi trả phải được tiếp nhận tại QuiAri trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày đặt hàng và ở tình trạng chưa mở, chưa sử dụng và “có thể bán lại” (xem Phần 12.2). Số tiền hoàn lại cho sản phẩm có thể bán lại sẽ là một trăm phần trăm (100%) giá mua ban đầu trừ đi mười phần trăm (10%) phí tái nhập hàng. Với các sản phẩm đã mở và sử dụng một phần hoặc sản phẩm bị hư hại, chúng tôi sẽ hoàn tiền bằng năm mươi phần trăm (50%) giá mua ban đầu.

Các chi phí vận chuyển và xử lý, thuế và lệ phí khác sẽ không được hoàn lại cho bất kỳ đơn hàng trả lại nào.

12.2. Mặt hàng có thể bán lại.

Các Sản phẩm của QuiAri là “có thể bán lại” khi và chỉ khi các sản phẩm đó đáp ứng tất cả các yêu cầu sau đây:

- Bao gói sản phẩm chưa được mở và sản phẩm chưa được sử dụng;
- Sản phẩm và nhãn mác có tính hiện hành và chưa bị sửa chữa hay hư hại;
- Sản phẩm đang trong thời hạn sử dụng;
- Sản phẩm và bao bì ở điều kiện thỏa đáng về mặt thương mại trong ngành để bán được mặt hàng đó nguyên giá; và
- Vào thời điểm mua hàng, mặt hàng không được xác định là không áp dụng trả hàng, đã ngưng sản xuất, hết hạn hoặc theo mùa.

12.3. Quy trình trả hàng.

Tất cả các Nhà tiếp thị và Khách hàng có mong muốn trả lại sản phẩm của QuiAri vì bất cứ lý do gì đều phải liên hệ trước với bộ phận Hỗ trợ của QuiAri qua địa chỉ email support@quiari.com để xác định chắc chắn liệu sản phẩm có đủ điều kiện áp dụng trả hàng không. Nếu bộ phận Hỗ trợ của QuiAri xác nhận là sản phẩm đủ điều kiện trả hàng, họ sẽ cung cấp mẫu Xác nhận gửi trả hàng hóa (Return Merchandise Authorization, “RMA”) và số hiệu. Nhà tiếp thị phải hoàn thành RMA và gửi lại cho bộ phận Hỗ trợ của QuiAri. Chỉ những sản phẩm được áp dụng hoàn tiền theo Phần 12.1 mới được trả lại cho QuiAri. Các mặt hàng được trả lại nhưng không được áp dụng hoàn tiền sẽ bị hủy và không được hoàn tiền.

Sản phẩm phải được đóng gói trong (các) thùng các tông đóng hàng và vật liệu đóng gói hợp thức. Phải có phiếu đóng gói hàng hóa gốc hoặc bản in của biên lai. Nhà tiếp thị phải chịu chi phí vận chuyển sản phẩm gửi về QuiAri qua phương thức vận chuyển mà Nhà tiếp thị lựa chọn và phải cung cấp số theo dõi lô hàng. Khi chọn phương thức vận chuyển, Nhà tiếp thị phải lưu ý rằng sản phẩm phải được tiếp nhận tại QuiAri trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày đặt hàng. Bất kỳ sản phẩm nào nhận được sau hạn chót đó sẽ bị hủy và không áp dụng hoàn tiền.

Các sản phẩm có thể gửi trả phải được vận chuyển về địa chỉ sau:

Trả hàng cho QuiAri:
1321 Kingsway Rd.
Brandon, FL 33510, USA.

Số xác nhận RMA phải được ghi rõ trên mặt ngoài của bưu kiện. Bất kỳ bưu kiện trả hàng nào không có thông tin này trên mặt ngoài bưu kiện sẽ bị từ chối, không có ngoại lệ và không áp dụng hoàn tiền.

Hãy cung cấp số theo dõi lô hàng của bưu kiện cho Bộ phận Hỗ trợ của QuiAri bằng cách gửi email về support@quiari.com.

Sau khi hàng gửi trả được tiếp nhận và xử lý, quý vị sẽ được hoàn lại số tiền thỏa đáng trong vòng mười bốn (14) ngày làm việc thông qua một khoản ghi có vào cùng phương thức thanh toán đã được sử dụng để mua hàng.

12.4. Quy trình hoàn tiền cho đơn hàng mua trực tiếp từ Nhà tiếp thị của thương hiệu QuiAri.

Mọi Nhà tiếp thị của thương hiệu QuiAri đều phải chịu ràng buộc bởi thỏa thuận của Nhà tiếp thị đó với QuiAri cũng như các Chính sách và Quy trình của QuiAri để thực hiện đúng các chính sách và quy trình trả hàng của QuiAri như được mô tả trong Thỏa thuận này, áp dụng cho mọi giao dịch bán hàng mà Nhà tiếp thị thực hiện trực tiếp với khách hàng, thay vì thông qua hệ thống đặt hàng trực tuyến QuiAri.com. Nếu một Khách hàng mua Sản phẩm từ một Nhà tiếp thị, hàng phải được gửi trả trực tiếp cho Nhà tiếp thị để được hoàn tiền. QuiAri sẽ không chấp nhận hoàn tiền cho bất kỳ sản phẩm nào được mua từ Nhà tiếp thị.

12.5. Kiện hàng gửi trả do có lỗi.

Trong trường hợp sản phẩm được gửi trả do lỗi của Nhà tiếp thị hoặc nếu kiện hàng không được đến lấy đúng hạn và do đó bị hãng chuyên chở gửi hoàn, QuiAri sẽ tính phí tái vận chuyển hàng cho Nhà tiếp thị.

12.6. Nhà tiếp thị chấm dứt thỏa thuận trả lại hàng tồn chưa bán.

Ngoài khả năng trả hàng theo điều khoản Bảo đảm sự hài lòng của Khách hàng trong thời hạn ba mươi (30) ngày, Nhà tiếp thị chấm dứt thỏa thuận có thể trả lại các sản phẩm của QuiAri chưa được bán mà người đó đã mua trực tiếp từ QuiAri sau ba mươi (30) ngày và tối đa là một (1) năm kể từ ngày mua hàng để được hoàn tiền nếu người đó không muốn bán hay sử dụng các mặt hàng đó và mặt hàng là có thể bán lại. Căn cứ theo biên lai của QuiAri có các Sản phẩm được gửi trả, Công ty sẽ hoàn tiền một trăm phần trăm (100%) giá mua ban đầu của các mặt hàng "Có thể bán lại", trừ đi khoản phí tái nhập hàng là mười phần trăm (10%). Số tiền hoàn lại sẽ được ghi có vào cùng phương thức thanh toán đã được sử dụng để thực hiện giao dịch mua hàng ban đầu. Vui lòng chờ mười bốn (14) ngày để xử lý sau khi chúng tôi nhận được yêu cầu chấm dứt.

12.7. Trả hàng khi chưa được phép.

Nếu Nhà tiếp thị từ chối nhận bất kỳ lô hàng QuiAri nào hoặc yêu cầu trả lại bất kỳ sản phẩm nào đã mua trước đó để được hoàn tiền, yêu cầu đó sẽ được xem là tự nguyện từ bỏ.

12.8. Đổi Sản phẩm.

QuiAri sẽ không chấp nhận đổi sản phẩm từ Nhà tiếp thị hay Khách hàng.

12.9. Điều chỉnh trả hàng: Tác động đối với Khả năng đáp ứng điều kiện, Hoa hồng, Thưởng thành tích và Thưởng chương trình ưu đãi.

Khả năng đáp ứng điều kiện, Hoa hồng, Thưởng thành tích và Thưởng chương trình ưu đãi có được nhờ (các) Sản phẩm của QuiAri không được xem là đạt được cho đến sau khi hết thời hạn trả hàng được áp dụng. Khi Sản phẩm được gửi trả lại cho QuiAri để được hoàn tiền hoặc tiến được trả lại cho một Nhà tiếp thị hay Khách hàng do một giao dịch đòi bồi hoàn trên thẻ tín dụng hoặc hoàn tiền, thì Khả năng đáp ứng điều kiện, Hoa hồng, Thưởng thành tích và Thưởng chương trình ưu đãi có được nhờ (các) Sản phẩm được trả lại, số tiền hoặc doanh số sẽ bị khấu trừ từ khả năng đáp ứng điều kiện, Hoa hồng và Thưởng thành tích hiện tại hoặc sau này của Nhà tiếp thị. Các khoản khấu trừ này sẽ được thực hiện trong tháng thực hiện hoàn tiền và sẽ kéo dài qua mỗi Kỳ tính hoa hồng sau đó, cho đến khi Hoa hồng và Thưởng thành tích được bồi hoàn bởi Nhà tiếp thị đã nhận Hoa hồng và Thưởng hiệu suất cho giao dịch bán Sản phẩm bị trả lại hoặc phí gây tranh chấp. Trong trường hợp Thỏa thuận của Nhà tiếp thị bị chấm dứt tự nguyện hoặc không tự nguyện và số tiền Hoa hồng và Thưởng thành tích có được nhờ (các) Sản phẩm bị trả lại hoặc số tiền trả lại chưa được QuiAri bù đắp đầy đủ, thì phần còn lại của số dư chưa trả có thể được bù vào số thu nhập còn nợ Nhà tiếp thị đã bị chấm dứt thỏa thuận. QuiAri có quyền xem xét và chấm dứt bất kỳ tài khoản nào do hoạt động trả hàng liên tục không hợp thức hoặc quá nhiều với hàng hóa không có sai sót.

12.10. Nhà tiếp thị trả hàng và công cụ hỗ trợ bán hàng sau khi hủy hoặc chấm dứt thỏa thuận.

Sau khi hủy hoặc chấm dứt Thỏa thuận của một Nhà tiếp thị, Nhà tiếp thị có thể gửi trả sản phẩm và các Công cụ bán hàng mà người đó mua trực tiếp từ QuiAri trong vòng mười hai (12) tháng trước ngày hủy, chừng nào lúc bấy giờ hàng vẫn ở điều kiện có thể bán lại. Sau khi Công ty nhận được hàng gửi trả và xác nhận rằng hàng hiện đang ở tình trạng Có thể bán lại như được quy định trong Phần 12.2, Nhà tiếp thị sẽ được bồi hoàn chín mươi (90%) chi phí rỗng của (các) giá mua hàng ban đầu. Phí vận chuyển và xử lý sẽ không được hoàn lại. Nếu giao dịch mua hàng được thực hiện qua thẻ tín dụng, số tiền hoàn lại sẽ được ghi có trở lại vào cùng tài khoản. Nếu hàng được xác định rõ ràng vào thời điểm bán là không áp dụng trả hàng, đã khóa sổ, đã ngưng sản xuất hoặc là hàng bán theo mùa hoặc đã qua thời hạn có thể sử dụng thỏa đáng về mặt thương mại hoặc thời hạn sử dụng, thì mặt hàng đó hiện không ở tình trạng Có thể bán lại. Hàng phải được gửi trả trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày hủy hoặc chấm dứt thỏa thuận.

PHẦN 13. QUẢNG CÁO VÀ SỬ DỤNG NHÃN HIỆU CÙNG CÁC NỘI DUNG KHÁC

13.1. Tài sản có thương hiệu.

Nhà tiếp thị có thể sử dụng các Vật phẩm tiếp thị, bao gồm các tài sản, hình ảnh, video, tờ bướm, tờ rơi và thư mời có thể chia sẻ rộng rãi mà QuiAri cung cấp trên nhiều trang mạng ảo khác nhau, bao gồm nhưng không giới hạn ở Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị và Trang Trang phục và phụ kiện QuiAri. Do QuiAri và các Nhà tiếp thị phải tuân thủ các quy định liên quan đến sản phẩm và bán hàng trực tiếp cũng như luật về tài sản trí tuệ, tất cả những điều cũng có tác dụng bảo vệ thương hiệu QuiAri và tôn trọng quyền sở hữu trí tuệ của các bên thứ ba, Nhà tiếp thị không được tự làm tờ rơi hay thư mời riêng để quảng cáo hoặc quảng bá Sản phẩm của QuiAri hay Chương trình.

13.2. Phương pháp tiếp thị, Quảng cáo và Vật phẩm quảng bá (Công cụ bán hàng) do Nhà tiếp thị tự tạo.

Nhà tiếp thị chỉ được sử dụng các công cụ hỗ trợ bán hàng, quảng cáo, vật phẩm quảng bá, danh thiếp và các phương pháp tiếp thị (gọi chung là “**Công cụ bán hàng**”) song song với việc quảng bá hoạt động kinh doanh QuiAri hay Sản phẩm hoặc Dịch vụ của QuiAri. Các vật phẩm này có trong Hệ thống hỗ trợ QuiAri và trang QuiAriGear.com. Nhà tiếp thị không được sử dụng bất kỳ phương pháp hoặc vật phẩm tiếp thị nào khác, trong đó có bất kỳ phương thức hay vật phẩm nào do Nhà tiếp thị tự tạo ra.

13.3. Tiếp thị quốc tế.

Nhà tiếp thị không được xin phê chuẩn hay cố gắng xin phê chuẩn Sản phẩm hoặc hoạt động kinh doanh QuiAri hay tên miền trên mạng Internet.

13.4. Ký hợp đồng thay mặt QuiAri.

Nhà tiếp thị không được hỏi, nộp đơn, lôi kéo, đàm phán, lập hay tham gia bất kỳ hợp đồng hoặc mối quan hệ kinh doanh, thỏa thuận hay hợp đồng nào với tư cách thay mặt cho QuiAri hay dưới tên QuiAri (hoặc bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri). Nhà tiếp thị không được hỏi, nộp đơn, lôi kéo, đàm phán, lập hay tham gia bất kỳ hoạt động cấp phép, phê duyệt hay vấn đề quản lý hoặc chính quyền nào với tư cách thay mặt cho QuiAri hay dưới tên QuiAri (hoặc bất kỳ đối tác liên kết nào của QuiAri).

13.5. Mạng xã hội.

Ngoài việc đáp ứng tất cả các yêu cầu khác đã nêu trong các Chính sách và Quy trình này, nếu Nhà tiếp thị sử dụng bất kỳ dạng mạng xã hội nào có liên quan đến hoạt động kinh doanh QuiAri của họ, bao gồm nhưng không giới hạn ở blog, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube hoặc Pinterest, thì Nhà tiếp thị đồng ý với mỗi điều sau đây:

- Nhà tiếp thị chịu trách nhiệm về nội dung của tất cả các vật phẩm mà họ làm ra và tất cả các bài đăng của họ trên bất kỳ trang mạng xã hội nào, cũng như tất cả các bài đăng trên trang mạng xã hội bất kỳ mà họ sở hữu, điều hành hoặc kiểm soát.
- Nhà tiếp thị không được đăng tải bất kỳ bài đăng trên mạng xã hội hay dẫn liên kết đến hoặc từ bất kỳ bài đăng hay vật phẩm nào khác có tính gợi dục, tục tĩu, khiêu dâm, công kích, xúc phạm, thù hằn, đe dọa, độc hại, phỉ báng, bôi nhọ, quấy rối hay phân biệt (dù là vì lý do chủng tộc, sắc tộc, tín ngưỡng, tôn giáo, giới tính, khuynh hướng tình dục, khuyết tật thể chất hay lý do khác), mang tính bạo lực bằng hình ảnh, mong muốn thực hiện bất kỳ hành vi bất hợp pháp nào, tham gia tấn công trực tiếp bất kỳ cá nhân, nhóm hay thực thể nào hoặc vi phạm bất kỳ quyền sở hữu trí tuệ nào của bất kỳ bên thứ ba nào.
- Không có giao dịch bán sản phẩm hay ghi danh nào được xảy ra trên hoặc thông qua bất kỳ trang mạng xã hội nào. Để xử lý giao dịch bán hàng hoặc ghi danh, trang mạng xã hội phải liên kết duy nhất đến trang web sao chép QuiAri của Nhà tiếp thị, trang web doanh nghiệp của QuiAri hoặc một trang mạng xã hội doanh nghiệp chính thức của QuiAri.
- Tuân thủ điều khoản sử dụng của trang mạng xã hội đó là trách nhiệm của mỗi Nhà tiếp thị.
- Bất kỳ trang mạng xã hội nào do Nhà tiếp thị điều hành hoặc kiểm soát trực tiếp hay gián tiếp và được sử dụng để thảo luận hoặc quảng bá Sản phẩm của QuiAri hay cơ hội của QuiAri không được dẫn liên kết tới bất kỳ trang web, trang mạng xã hội hay trang nào dưới bất kỳ hình thức nào quảng bá cho sản phẩm, dịch vụ hoặc chương trình kinh doanh của bất kỳ công ty bán hàng trực tiếp nào không phải là QuiAri.
- Trong thời hạn của Thỏa thuận này và trong thời hạn 12 (mười hai) tháng dương lịch kể từ đó, Nhà tiếp thị không được sử dụng bất kỳ trang mạng xã hội nào mà họ dùng để thảo luận hoặc quảng bá hay đã từng thảo luận hoặc quảng bá cho hoạt động kinh doanh QuiAri hoặc sản phẩm của QuiAri để trực tiếp hoặc gián tiếp thu hút Nhà tiếp thị của QuiAri tham gia một chương trình tiếp thị mạng lưới hay bán hàng trực tiếp khác (gọi chung là "bán hàng trực tiếp"). Để củng cố cho điều khoản này, Nhà tiếp thị không được có bất kỳ hành động nào trên bất kỳ trang mạng xã hội nào có thể được dự đoán theo đó là sẽ khiến Nhà tiếp thị khác rút lại ý muốn tìm hiểu liên quan đến hoạt động kinh doanh bán hàng trực tiếp khác của Nhà tiếp thị. Việc vi phạm điều khoản này sẽ cấu thành sự vi phạm điều khoản chống lôi kéo ở Phần 6.8.
- Nếu Nhà tiếp thị tạo ra một trang kinh doanh trên bất kỳ trang mạng xã hội nào để quảng bá hoặc gây liên tưởng đến QuiAri, Sản phẩm hoặc cơ hội với QuiAri, trang đó không được quảng bá hay quảng cáo cho các sản phẩm hoặc cơ hội của bất kỳ doanh nghiệp Tiếp thị mạng lưới nào khác ngoài QuiAri. Nếu hoạt động kinh doanh QuiAri của Nhà tiếp thị bị hủy vì bất cứ lý do gì hoặc Nhà tiếp thị không hoạt động nữa, Nhà tiếp thị phải vô hiệu hóa trang đó và sau đó không được sử dụng trang đó vì mục đích liên quan đến doanh nghiệp Tiếp thị mạng lưới khác.

13.6. Mạng xã hội và Diễn đàn trực tuyến khác.

Các Nhà tiếp thị muốn sử dụng mạng xã hội cá nhân và diễn đàn trực tuyến để quảng bá hoạt động kinh doanh QuiAri của họ có thể thực hiện điều đó nhưng chỉ khi đáp ứng một số điều kiện nhất định. Nhà tiếp thị có thể đăng tải Liên kết Nhà tiếp thị trên các tài khoản mạng xã hội cá nhân và trong các email để đối tượng tiềm năng nhấp vào và truy cập trang web sao chép của Nhà tiếp thị. Họ không được quảng bá hay thảo luận về bất kỳ sản phẩm hay dịch vụ nào khác khi đang tiếp thị cho sản phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của QuiAri. Không được đưa ra sự so sánh nào liên quan đến các sản phẩm, thành phần và/hoặc mức độ hiệu quả liên quan đến QuiAri. Chỉ những tuyên bố được đưa ra trong Tài liệu chính thức của Công ty mới được sử dụng để quảng bá cho Sản phẩm và cơ hội kinh doanh của QuiAri. Các Nhà tiếp thị có thể liệt kê các cuộc họp Nhà tiếp thị và bất kỳ sự kiện doanh nghiệp nào có chào đón khách tham dự.

13.7. Nhà tiếp thị chịu trách nhiệm về các bài đăng.

Nhà tiếp thị chịu trách nhiệm về các bài đăng của mình và toàn bộ hoạt động trực tuyến khác có liên quan đến QuiAri. Vì vậy, ngay cả khi một Nhà tiếp thị không sở hữu hay điều hành một blog hoặc trang mạng xã hội, nếu Nhà tiếp thị có một bài đăng liên quan đến QuiAri hoặc có thể truy dấu đến QuiAri, thì Nhà tiếp thị đó phải chịu trách nhiệm cho bài đăng đó. Nhà tiếp thị cũng phải chịu trách nhiệm về các bài đăng có trên bất kỳ blog hay trang mạng xã hội nào mà Nhà tiếp thị đó sở hữu, điều hành hoặc kiểm soát. QuiAri có quyền yêu cầu gỡ các bài đăng vi phạm hoặc không tuân thủ khỏi trang mạng xã hội của bất kỳ Nhà tiếp thị nào.

13.8. Cho phép sử dụng tên và hình ảnh gương mặt.

Bằng việc ký kết Thỏa thuận, Nhà tiếp thị cho QuiAri và đối tác liên kết, đại lý của QuiAri quyền và giấy phép tuyệt đối, vĩnh viễn, có hiệu lực trên toàn thế giới để sử dụng, ghi lại, chụp ảnh, đăng tải công khai, sao chép, quảng cáo, hiển thị, chỉnh sửa và bán dưới bất kỳ hình thức nào, vì tất cả các mục đích, đối với tên, ảnh chụp, văn bản, câu chuyện cá nhân, hình ảnh gương mặt, giọng nói, lời nhận xét, thông tin tiểu sử, hình ảnh và thông tin khác của Nhà tiếp thị có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị với QuiAri (gọi chung là "**Hình ảnh**") trong vật phẩm tiếp thị, quảng bá, quảng cáo và đào tạo, dù ở dạng bản in, phát thanh hay truyền hình (bao gồm truyền tải qua cáp và vệ tinh), bản ghi âm và ghi hình trên mạng Internet hoặc các phương tiện khác ("**Vật phẩm công khai**") với số lần không giới hạn mà không phải bồi thường, áp dụng vô thời hạn. Nhà tiếp thị từ bỏ mọi quyền kiểm tra hay chấp thuận bất kỳ Vật phẩm công khai nào, bao gồm hoặc gắn liền với Hình ảnh của người đó. Nhà tiếp thị cũng miễn cho QuiAri khỏi bất kỳ trách nhiệm pháp lý hay nghĩa vụ nào có thể phát sinh do việc sử dụng Hình ảnh của người đó, bao gồm nhưng không giới hạn ở các khiếu nại xâm phạm quyền riêng tư, vi phạm quyền công khai và phỉ báng (bao gồm bôi nhọ và vu khống). Nhà tiếp thị có thể rút lại sự cho phép đối với bất kỳ hành vi sử dụng Hình ảnh của Nhà tiếp thị mà chưa được công khai thông qua thông báo bằng văn bản gửi tới QuiAri. Nhà tiếp thị tuyên bố, bảo đảm và thỏa thuận rằng Nhà tiếp thị sở hữu hoặc nắm giữ tất cả các quyền cần thiết liên quan đến Nội dung gửi của Nhà tiếp thị và rằng Nội dung gửi của Nhà tiếp thị không và sẽ không vi phạm, biến thủ, sử dụng hay tiết lộ khi chưa được phép, cũng không vi phạm bất kỳ quyền độc quyền hay sở hữu trí tuệ nào của bên thứ ba, và những Nội dung gửi đó không bất hợp pháp, gian lận, đe dọa, lạm dụng, bôi nhọ, phỉ báng, tục tĩu hay gây khó chịu.

13.9. Tên miền và địa chỉ email.

Nhà tiếp thị không được sử dụng hay đăng ký bất kỳ tên miền hoặc địa chỉ email nào có bao gồm hoặc chứa bất kỳ Nhân hiệu nào của QuiAri hay bất kỳ nhân hiệu nào tương tự đến mức gây nhầm lẫn. Tuy nhiên, trong thời hạn của Thỏa thuận, Nhà tiếp thị có thể sử dụng tên miền hoặc địa chỉ email được QuiAri cung cấp có liên quan đến Trang web tương ứng của QuiAri.

13.10. Trang web của Nhà tiếp thị.

Nhà tiếp thị không được tạo trang web riêng để quảng bá cho hoạt động kinh doanh QuiAri của mình hoặc Sản phẩm hay cơ hội kinh doanh QuiAri. Trang web sao chép chính thức do QuiAri cung cấp là diễn đàn trực tuyến duy nhất có thể thông qua đó để bán Sản phẩm của QuiAri và giao dịch các lượt ghi danh Nhà tiếp thị QuiAri mới.

13.11. Công cụ tìm kiếm, từ khóa và thẻ meta-tag.

Thay mặt các Nhà tiếp thị độc lập trên toàn thế giới, QuiAri nỗ lực quảng bá thương hiệu và Công ty, tăng nhận thức về sản phẩm và nâng tầm của cộng đồng QuiAri toàn cầu thông qua tiếp thị qua công cụ tìm kiếm (SEM) và các chương trình quảng cáo trực tuyến có trả tiền khác. Các Nhà tiếp thị đồng ý hợp tác đầy đủ với nỗ lực của QuiAri nhằm đẩy xếp hạng các trang do QuiAri sở hữu trên các trang kết quả của công cụ tìm kiếm (SERPs) ở tất cả các thị trường bằng cách không cạnh tranh với Hệ thống hỗ trợ với các thuật ngữ và cụm từ khóa mang tính thương hiệu; bao gồm nhưng không giới hạn ở "QuiAri", "MaquiX", "Try.Love.Share.", v.v.

13.12. Sử dụng mạng xã hội và chấm dứt trang web độc lập.

Nếu một Thỏa thuận Nhà tiếp thị bị chấm dứt vì bất kỳ lý do nào, Nhà tiếp thị đều phải ngưng sử dụng tên QuiAri, tất cả các Nhân hiệu của QuiAri, tên thương mại, nhãn hiệu dịch vụ, tài sản trí tuệ khác cũng như tất cả các phiên bản phái sinh của những nhãn hiệu và tài sản trí tuệ đó trong mọi bài đăng và trên tất cả các trang mạng xã hội mà người đó sử dụng. Nếu Nhà tiếp thị đăng tải trên bất kỳ trang mạng xã hội nào mà người đó từng nhận mình là Nhà tiếp thị độc lập của QuiAri, thì Nhà tiếp thị từng tham gia đó phải cho biết một cách dễ thấy là người đó không còn là Nhà tiếp thị của QuiAri nữa. Trong trường hợp chấm dứt Thỏa thuận Nhà tiếp thị QuiAri vì bất cứ lý do gì, thì Nhà tiếp thị từng tham gia đó phải gỡ tất cả các nội dung tham chiếu đến QuiAri từ (các) hồ sơ mạng xã hội khỏi chế độ xem công khai trong vòng mười (10) ngày kể từ ngày chấm dứt. Nếu Nhà tiếp thị có hiện diện trên một nhóm mạng xã hội cụ thể của QuiAri, thì Nhà tiếp thị đó phải tự xóa nhóm mạng xã hội của mình khỏi chế độ xem công khai trong vòng mười (10) ngày kể từ ngày chấm dứt. Tên của nhóm mạng xã hội đó có thể được chuyển sang cho một Nhà tiếp thị khác của QuiAri, nếu được QuiAri chấp thuận. Việc gỡ tham chiếu đến QuiAri từ các trang web độc lập phải tuân thủ các điều khoản trong Đơn ghi danh trang web và Thỏa thuận của Nhà tiếp thị độc lập.

13.13. Bán qua trang mạng của bên thứ ba.

Nhà tiếp thị có thể bán Sản phẩm của QuiAri qua trang web QuiAri của mình và cũng có thể chỉ dẫn cho Khách hàng mua Sản phẩm QuiAri qua Trang web QuiAri. Việc bán các Sản phẩm QuiAri hoặc Tài sản mang thương hiệu QuiAri qua bất kỳ trang web nào khác bao gồm nhưng không giới hạn ở các trang mạng của bên thứ ba như eBay, Amazon, Craigslist, VarageSale, Facebook Marketplace, và/hoặc Poshmark, đều bị nghiêm cấm. Quy định này là bắt buộc vì nhiều lý do, bao gồm bảo vệ người tiêu dùng, tuân thủ luật pháp liên quan đến Sản phẩm QuiAri và để bảo vệ Nhà tiếp thị của QuiAri khỏi việc mất đi những lượt ghi danh tiềm năng của Khách hàng và các Nhà tiếp thị có thể ngại tham gia qua Chương trình QuiAri vì họ thấy các trang của bên thứ ba là nguồn cung mang tính cạnh tranh.

13.14. Triển lãm thương mại.

Với sự cho phép trước của QuiAri, Nhà tiếp thị có thể trưng bày các sản phẩm và cơ hội kinh doanh với QuiAri tại các triển lãm thương mại. Yêu cầu tham gia triển lãm thương mại phải ở dạng văn bản và được Bộ phận Hỗ trợ của QuiAri tiếp nhận muộn nhất là ba (3) tuần trước triển lãm. Văn bản cho phép của QuiAri phải được tiếp nhận trước khi tham dự các sự kiện đó. Trong trường hợp được cho phép tham gia sự kiện, các Sản phẩm và cơ hội kinh doanh với QuiAri là những sản phẩm và cơ hội duy nhất mà Nhà tiếp thị được chào mời tại gian hàng trong triển lãm thương mại. Chỉ các vật phẩm tiếp thị và Công cụ bán hàng được QuiAri chấp thuận mới được trưng bày hoặc phân phối.

13.15. Điểm bán lẻ.

Để hỗ trợ phương pháp phân phối bán hàng trực tiếp của QuiAri và để bảo vệ mối quan hệ nhà thầu độc lập, Nhà tiếp thị không được trưng bày hay bán Sản phẩm hoặc ấn phẩm quảng cáo của QuiAri, cũng như không được quảng bá các Sản phẩm hoặc cơ hội kinh doanh của QuiAri dưới bất kỳ hình thức nào tại bất kỳ cơ sở bán lẻ, bán sỉ, kho hàng hay cơ sở giảm giá nào. Dù có quy định trên, Nhà tiếp thị vẫn có thể trưng bày và bán ấn phẩm quảng cáo của QuiAri tại các triển lãm thương mại chuyên nghiệp.

13.16. Quảng cáo kinh doanh chung.

Nhà tiếp thị không được tuyên bố, cho biết hay ám chỉ rằng tại QuiAri đang có một công việc, vị trí, mức lương hay bất kỳ loại hình tuyển dụng nào để tạo cơ hội kinh doanh. Không được sử dụng hoạt động quảng cáo để quảng bá, tuyên bố hay ám chỉ các vị trí có lương, vị trí quản lý, tiền công theo giờ, việc làm toàn thời gian hoặc bán thời gian hay thu nhập bảo đảm. Cơ hội kinh doanh QuiAri không phải là một quan hệ tuyển dụng và không được phép trình bày về nó như vậy. Các thuật ngữ như “thực tập sinh quản lý”, “còn trống vị trí quản lý”, “có công tác phí”, “chờ phỏng vấn”, “có vị trí còn trống”, “đang tuyển dụng” và các lời khẳng định sai lệch khác đều bị nghiêm cấm. Không được hứa hẹn hay ám chỉ khoản thu nhập cụ thể nào và bất kỳ sự tham chiếu nào tới hoa hồng đều phải sử dụng từ “thưởng” để cho biết trạng thái nhà thầu độc lập của Nhà tiếp thị.

13.17. THƯ RÁC và Chính sách mạng Internet.

Nhà tiếp thị không được phát tán nội dung bằng cách sử dụng danh sách gửi nội dung hoặc cho bất kỳ cá nhân hay thực thể nào chưa cho phép cụ thể để đưa vào trong quy trình đó. Việc gửi thư rác hoặc phát tán thư theo chuỗi hay thư rác đều bị nghiêm cấm.

Nhà tiếp thị không được phát tán những nội dung bất hợp pháp, mang tính quấy rối, bôi nhọ, vu khống, lạm dụng, đe dọa, độc hại, khiếm nhã, tục tĩu hay có thể làm phát sinh trách nhiệm dân sự hoặc vi phạm bất kỳ luật pháp hoặc quy định áp dụng của liên bang, tiểu bang, địa phương, quốc gia hoặc quốc tế.

Nhà tiếp thị không được trực tiếp hay gián tiếp gửi email hoặc các dạng tin nhắn điện tử thương mại khác cho bất kỳ cá nhân hay thực thể nào nếu điều đó vi phạm bất kỳ luật liên bang hoặc tiểu bang nào.

13.18. Nhân hiệu và bản quyền.

Cái tên “QuiAri” và những tên khác mà Công ty có thể sử dụng là tên thương mại, nhân hiệu và nhân hiệu dịch vụ độc quyền của QuiAri. Công ty trao cho Nhà tiếp thị giấy phép hạn chế để sử dụng nhân hiệu và tên thương mại của Công ty trong các phương tiện quảng bá đến chừng nào Thỏa thuận Nhà tiếp thị còn có hiệu lực. Sau thời điểm chấm dứt hoặc hủy Thỏa thuận Nhà tiếp thị vì bất cứ lý do gì, giấy phép này sẽ hết hạn và Nhà tiếp thị phải ngưng tất cả việc sử dụng các nhân hiệu và tên thương hiệu của Công ty ngay lập tức. Trong mọi trường hợp, Nhà tiếp thị tuyệt đối không được sử dụng bất kỳ nhân hiệu hay tên thương hiệu nào của QuiAri trong bất kỳ địa chỉ email, tên miền trang web, tên người dùng mạng xã hội, tên mạng xã hội hay địa chỉ nào.

QuiAri thường đăng tải các sự kiện cũng như hội thảo trực tuyến và hội nghị qua điện thoại bằng hình thức trực tiếp hoặc được ghi lại. Trong các sự kiện này, lãnh đạo cấp cao của Công ty, Nhà tiếp thị và khách mời xuất hiện và diễn thuyết. Nội dung của các sự kiện đó là những vật phẩm có bản quyền và thuộc sở hữu độc quyền của Công ty. Nhà tiếp thị không được ghi lại nghiệp vụ công ty vì bất kỳ lý do gì, dù sự kiện đó là trực tiếp, hội thảo trực tuyến, được thực hiện qua hội nghị trực tuyến hay phát qua bất kỳ phương tiện nào khác.

Ngoài ra, các Công cụ bán hàng, video, âm thanh, podcast và ấn phẩm của QuiAri cũng đều có bản quyền. Nhà tiếp thị không được sao chép bất kỳ vật phẩm nào như vậy để sử dụng riêng hoặc cho mục đích kinh doanh khi chưa có sự cho phép trước bằng văn bản của QuiAri.

13.19. Nghiêm cấm đóng gói lại hoặc dán nhãn lại.

Nhà tiếp thị không được dán nhãn lại hay điều chỉnh nhãn trên bất kỳ Sản phẩm QuiAri, Vật phẩm tiếp thị QuiAri hay thông tin hoặc vật phẩm nào khác liên quan đến Chương trình dưới bất kỳ hình thức nào, trừ trường hợp đã được QuiAri cho phép hoặc hướng dẫn bằng văn bản. Tuy nhiên, Nhà tiếp thị có thể gắn thêm nhãn địa chỉ của mình lên bao bì Sản phẩm, nhưng phải gắn thêm nhãn sao cho không ảnh hưởng đến khả năng trả lại Sản phẩm đó và không được che mất phần văn bản hoặc thông tin khác trên nhãn. Nhà tiếp thị không được đóng gói lại hay tự bổ sung hàng vào bất kỳ Sản phẩm QuiAri nào. Các Sản phẩm QuiAri chỉ được bán trong bao bì và vật chứa ban đầu. Việc đóng gói lại hay dán nhãn lại với Sản phẩm QuiAri có thể vi phạm luật áp dụng và có thể dẫn đến thiệt hại dân sự hoặc hình phạt hình sự.

13.20. Nhận xét về Sản phẩm.

Khách hàng và Nhà tiếp thị được khuyến khích chia sẻ sự thích thú nhờ sử dụng sản phẩm qua nhận xét bằng văn bản. Tất cả các nhận xét và ảnh chụp đi kèm phải được gửi về địa chỉ email do QuiAri chỉ định để chuyên nhận các thông tin đó. QuiAri có quyền sử dụng các nhận xét, tuyên bố, ảnh chụp và các vật phẩm khác mà Nhà tiếp thị tự nguyện gửi đến. Những thứ này sẽ được sử dụng cho bất kỳ và tất cả các mục đích quảng cáo, quảng bá và/hoặc mục đích thương mại khác mà không phải thông báo thêm hay trả thù lao (tài chính hoặc loại khác) ở bất kỳ hình thức nào cho bất cứ ai. Sau khi chấp nhận Thỏa thuận này, về bất kỳ và tất cả các tuyên bố mà Nhà tiếp thị đã hoặc sẽ đưa ra liên quan đến QuiAri và/hoặc các sản phẩm của QuiAri (bao gồm nhưng không giới hạn ở việc sử dụng sản phẩm của Nhà tiếp thị), mỗi Nhà tiếp thị theo đây: (1) tuyên bố rằng bất kỳ tuyên bố nào như vậy đều là chính xác và có thể củng cố, tại thời điểm đưa ra tuyên bố; (2) tuyên bố rằng bất kỳ tuyên bố nào như vậy đều đang hoặc sẽ phản ánh quan điểm trung thực và có thực và trải nghiệm thực tế của Nhà tiếp thị với QuiAri và/hoặc sản phẩm của QuiAri, tại thời điểm tuyên bố; và (3) cho phép QuiAri được quyền mô phỏng, sao chép, đăng tải công khai, truyền phát hoặc sử dụng vĩnh viễn, có thể hủy ngang với các tuyên bố, ảnh chụp hoặc bất kỳ vật phẩm nào khác dựa trên hoặc phái sinh từ đó, hoặc tránh thực hiện toàn bộ hoặc một phần điều đó dưới bất kỳ hình thức nào hay phương tiện nào đi nữa, bao gồm nhưng không giới hạn ở bất kỳ và tất cả các mục đích quảng cáo, quảng bá và/hoặc mục đích thương mại khác. Dù có quy định trên, nhưng các bên không được sử dụng một nhận xét để đưa ra lời khẳng định không được cho phép theo Thỏa thuận hay luật áp dụng.

PHẦN 14. CHI TRẢ HOA HỒNG

14.1. Phương án chi trả hoa hồng và yêu cầu chương trình chi trả.

Khi trình bày và thảo luận về Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri, Nhà tiếp thị phải làm rõ với đối tượng tiềm năng rằng thành công tài chính tại QuiAri đòi hỏi phải có sự cam kết, nỗ lực và kỹ năng bán hàng. Ngược lại, Nhà tiếp thị tuyệt đối không được tuyên bố rằng người ta có thể thành công mà không cần chăm chỉ. Ví dụ về các tuyên bố không được chấp nhận trên phương diện này bao gồm nhưng không giới hạn ở:

- Đây là một hệ thống chìa khóa trao tay.
- Hệ thống sẽ làm việc cho anh/chị.
- Chỉ cần tham gia thôi là hệ thống cấp dưới sẽ tự hình thành.
- Cứ tham gia đi rồi tôi sẽ xây dựng hệ thống cấp dưới cho anh/chị.
- Công ty sẽ làm hết mọi thứ cho anh/chị.
- Anh/chị không phải bán gì hết.
- Tất cả những gì anh/chị phải làm chỉ là mua sản phẩm mỗi tháng.

Những câu nói trên đây là một số ví dụ cho các tuyên bố không hợp thức về Phương án chi trả hoa hồng và chương trình của QuiAri mà chúng tôi đưa ra để minh họa. Điều quan trọng là Nhà tiếp thị không đưa ra các tuyên bố này hay bất cứ tuyên bố tương tự nào có thể khiến một đối tác tiềm năng tin rằng họ có thể đạt tới thành công của Nhà tiếp thị QuiAri mà không cần cam kết, nỗ lực và kỹ năng bán hàng.

14.2. Phí xử lý.

Mỗi khoản hoa hồng mà QuiAri chi trả cho Nhà tiếp thị đều được áp một khoản phí bốn mươi cent (0.40 USD).

14.3. Bên xử lý thanh toán độc lập.

QuiAri sử dụng một bên xử lý thanh toán độc lập là bên thứ ba ("**Bên xử lý thanh toán**") để trả Hoa hồng mà Nhà tiếp thị kiếm được thông qua Phương án chi trả hoa hồng QuiAri. Bên xử lý thanh toán sẽ thiết lập một tài khoản cho Nhà tiếp thị ("**Ví điện tử**") và sẽ ký quỹ số tiền nợ Nhà tiếp thị vào Tài khoản Ví điện tử của người đó. Trừ một số khoản thanh toán Thường hiệu suất nhất định là ngoại lệ ra, thì tất cả các khoản Hoa hồng hay Thường thành tích mà Nhà tiếp thị có thể kiếm được sẽ được chi trả qua Ví điện tử (Nhà tiếp thị phải kiếm được tối thiểu hai mươi đô-la (20.00 USD) Hoa hồng và/hoặc Thường hiệu suất trước khi nhận được tiền trả vào Tài khoản Ví điện tử của người đó). Dịch vụ xử lý thanh toán này có thể bị QuiAri hoặc Bên xử lý thanh toán chấm dứt hoặc điều chỉnh vào bất cứ lúc nào sau khi thông báo như được quy định trong các Chính sách và Quy trình này. **NHÀ TIẾP THỊ CHẤP NHẬN RỦI RO RẰNG QUIARI VÀ/HOẶC BÊN XỬ LÝ THANH TOÁN CỦA QUIARI CÓ THỂ MẮC LỖI DẪN ĐẾN TRẢ THỪA HOẶC THIẾU CHO NHÀ TIẾP THỊ, VÀ NHÀ TIẾP THỊ CHO PHÉP QUIARI ĐƯỢC THÔNG QUA BÊN XỬ LÝ THANH TOÁN ĐỂ GHI NỢ HOẶC GHI CÓ TRÊN TÀI KHOẢN VÍ ĐIỆN TỬ CỦA NGƯỜI ĐÓ KHI CẦN ĐỂ KHẮC PHỤC LỖI. NHÀ TIẾP THỊ HIỂU VÀ ĐỒNG Ý RẰNG TRONG PHẠM VI CHO PHÉP CỦA LUẬT PHÁP, CẢ QUIARI VÀ BÊN XỬ LÝ THANH TOÁN CŨNG NHƯ NHÂN SỰ CẤP CAO, THÀNH VIÊN, BAN GIÁM ĐỐC, CHỦ SỞ HỮU, NHÂN VIÊN, ĐỐI TÁC LIÊN KẾT HAY ĐẠI LÝ TƯƠNG ỨNG CỦA HỌ KHÔNG PHẢI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHO BẤT KỲ THIỆT HẠI NÀO LIÊN QUAN ĐẾN HOẶC PHÁT SINH TỪ MỘT LỖI XUẤT PHÁT TỪ VIỆC TRẢ THỪA HOẶC THIẾU CHO NHÀ TIẾP THỊ. KHÔNG NHÀ TIẾP THỊ NÀO ĐƯỢC TRÁNH ĐƯA RA BẤT KỲ HOẶC TẤT CẢ CÁC XÁC NHẬN LIÊN QUAN ĐẾN ĐIỀU ĐÓ.**

14.4. Trả hoa hồng.

Số tiền tối thiểu của lần trả hoa hồng đầu tiên là hai mươi đô-la (20.00 USD). Nếu số tiền kiếm được nhỏ hơn số tiền đó, nó sẽ được cộng dồn cho đến thời điểm số tiền vượt quá hai mươi đô-la (20.00 USD).

Để phòng ngừa gian lận, hoa hồng chưa được đề nghị chi trả trong bất kỳ tài khoản Nhà tiếp thị nào trong thời gian mười hai (12) tháng đều sẽ bị xem là bị từ chối và từ bỏ, sẽ bị xóa bỏ khỏi tài khoản của Nhà tiếp thị và QuiAri sẽ giữ lại. Hoa hồng bị từ chối và xóa bỏ sẽ chỉ được khôi phục lại khi Nhà tiếp thị có văn bản yêu cầu gửi tới bộ phận Hỗ trợ của QuiAri và sau đó có xác minh danh tính Nhà tiếp thị. Nhà tiếp thị từ bỏ tất cả các khiếu nại chống lại QuiAri, bên xử lý thanh toán và nhân sự cấp cao, giám đốc, thành viên, chủ sở hữu, nhân viên, đối tác liên kết và đại lý tương ứng của họ liên quan đến việc xóa bỏ tài khoản của một Nhà tiếp thị hoặc rút tiền ngay cả khi QuiAri và/hoặc bên xử lý thanh toán đã biết đến khả năng thiệt hại hoặc tổn thất đó trước thời điểm xóa bỏ hoặc rút tiền.

14.5. Hạn mức chi trả hoa hồng.

Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri chi trả lên đến năm mươi lăm phần trăm (55%) tổng Doanh số của công ty cho tiền hoa hồng và thưởng cho các Nhà tiếp thị độc lập của công ty. Nếu việc tính toán tiền chi trả cho kết quả tổng giá trị chi trả vượt quá năm mươi lăm phần trăm (55%) Doanh số, Thường nhóm sẽ được điều chỉnh theo tỷ lệ để tổng tiền chi trả (toàn bộ tiền thưởng và hoa hồng) tối đa không quá năm mươi lăm phần trăm (55%) Doanh số.

QuiAri có quyền khấu trừ hoặc giảm tiền chi trả cho bất kỳ Nhà tiếp thị nào nếu xét thấy điều đó là cần thiết để tuân thủ bất kỳ yêu cầu thu hồi nợ hay lệnh toàn nào chỉ thị cho QuiAri phải giữ lại, khấu trừ hay chuyển tiền đó cho một bên thứ ba.

PHẦN 15. CHUYỂN GIAO THỎA THUẬN NHÀ TIẾP THỊ

15.1. Chuyển giao hoạt động kinh doanh.

Nhà tiếp thị có trạng thái tốt có thể bán, chuyển giao hoặc chuyển nhượng hoạt động kinh doanh QuiAri của mình khi có sự cho phép trước bằng văn bản của QuiAri. Các yêu cầu bán, chuyển giao hoặc chuyển nhượng hoạt động kinh doanh phải ở dạng văn bản và gửi về support@quiari.com. Việc có cho phép bán hay chuyển giao hoạt động kinh doanh hay không nằm trong quyền quyết định của QuiAri, nhưng sự cho phép đó sẽ không bị từ chối vô lý. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh đang chịu án treo do kỷ luật, tạm ngưng hoạt động hay bị điều tra sẽ không được phép bán, chuyển giao hay chuyển nhượng trừ khi và cho đến khi vấn đề kỷ luật đó được giải quyết ở mức QuiAri thấy thỏa đáng. Trước khi bán, chuyển giao hoặc chuyển nhượng hoạt động kinh doanh cho bên thứ ba, Nhà tiếp thị phải cho QuiAri quyền từ chối đầu tiên với việc mua hoạt động kinh doanh với những điều khoản như đã thương lượng với bên thứ ba. Công ty sẽ có mười (10) ngày để thi hành quyền từ chối đầu tiên của mình.

15.2. Chuyển giao trong trường hợp Nhà tiếp thị tử vong hoặc mất tư cách.

Nhà tiếp thị có thể để lại hoạt động kinh doanh của mình cho người thừa kế. Vì QuiAri không thể phân chia hoa hồng cho nhiều người thụ hưởng hay người nhận chuyển nhượng, người thụ hưởng và người nhận chuyển nhượng đó phải thành lập một doanh nghiệp (công ty, LLC, công ty hợp danh, v.v.) ký một Thỏa thuận Nhà tiếp thị với QuiAri. Sau đó, QuiAri sẽ chuyển giao hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị cho doanh nghiệp đó và chuyển hoa hồng cho thực thể đó. Trong trường hợp chuyển giao kinh doanh qua một công cụ di chúc, bên thụ hưởng hoạt động kinh doanh phải cung cấp cho QuiAri di chúc có chứng nhận và hướng dẫn bằng văn bản từ người được ủy thác tài sản hoặc một lệnh tòa có chỉ dẫn cách xử lý hợp thức cho hoạt động kinh doanh đó. Bên thụ hưởng cũng phải ký và gửi cho Công ty một Thỏa thuận QuiAri trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày hoạt động kinh doanh được chuyển giao thông qua tài sản cho bên thụ hưởng, nếu không hoạt động kinh doanh đó sẽ bị hủy bỏ.

15.3. Phân chia hoạt động kinh doanh sau ly hôn.

QuiAri không thể phân chia hoa hồng cho nhiều bên và cũng không thể phân chia được hệ thống cấp dưới. Hệ quả là, trong các trường hợp ly hôn, bất kỳ sự hòa giải hay bản án ly hôn nào cũng đều phải quyết định trao hoạt động kinh doanh dưới dạng trọn vẹn cho một bên. QuiAri sẽ công nhận khi chủ sở hữu của hoạt động kinh doanh có vợ/chồng cũ được trao hoạt động kinh doanh theo một thỏa thuận hòa giải mang tính ràng buộc về mặt pháp lý hoặc bản án của tòa. Vợ/chồng cũ nhận hoạt động kinh doanh QuiAri cũng phải ký và gửi Thỏa thuận QuiAri trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày quyết định ly hôn trở thành chung cuộc, nếu không hoạt động kinh doanh sẽ bị hủy bỏ.

15.4. Giải thể thực thể kinh doanh.

QuiAri không thể phân chia hoa hồng cho nhiều bên và cũng không thể phân chia được hệ thống cấp dưới. Do đó, trong trường hợp doanh nghiệp điều hành hoạt động kinh doanh QuiAri giải thể, chủ doanh nghiệp phải cho Công ty biết về danh tính của bên hợp thức sẽ nhận hoạt động kinh doanh. Hoạt động kinh doanh QuiAri phải được trao cho một cá nhân hoặc thực thể từng được Công ty công nhận trước đây là chủ doanh nghiệp; Công ty không thể phân chia hoạt động kinh doanh cho nhiều bên hay thanh toán các khoản hoa hồng riêng rẽ. Nếu doanh nghiệp muốn bán hoặc chuyển giao hoạt động kinh doanh QuiAri, doanh nghiệp phải thực hiện theo Phần 15.1. Ngoài ra, bên nhận hoạt động kinh doanh QuiAri cũng phải ký và gửi Thỏa thuận với QuiAri cho Công ty trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày giải thể doanh nghiệp, nếu không hoạt động kinh doanh QuiAri sẽ bị hủy bỏ.

PHẦN 16. HỦY

16.1. Tự nguyện hủy.

Nhà tiếp thị tham gia chương trình tiếp thị mạng lưới của QuiAri có quyền hủy vào bất cứ lúc nào, bất kể lý do là gì. Họ phải gửi thông báo hủy bằng văn bản cho QuiAri qua Hệ thống hỗ trợ của người tham gia. Trên thông báo phải có chữ ký, tên viết in hoa, địa chỉ và mã QuiAri của Nhà tiếp thị. Nếu Nhà tiếp thị cũng sử dụng AutoDelivery, mọi đơn hàng AutoDelivery đang chờ xử lý nào cũng sẽ tiếp tục được hoàn tất trừ khi Nhà tiếp thị cũng yêu cầu cụ thể rằng phải hủy đơn hàng đang chờ xử lý đó. Nhà tiếp thị cũng có thể tự nguyện hủy hoạt động kinh doanh QuiAri của mình khi không gia hạn Thỏa thuận vào ngày kỷ niệm hằng năm bằng cách rút lại sự cho phép ký hợp đồng điện tử.

16.2. Hiệu lực hủy.

Nhà tiếp thị có hoạt động kinh doanh bị chấm dứt hoặc hủy vì bất cứ lý do gì sẽ mất hết tất cả các quyền, quyền lợi và đặc quyền dành cho Nhà tiếp thị. Trong số này có quyền tuyên bố tư cách Nhà tiếp thị độc lập của QuiAri của Nhà tiếp thị, quyền bán Sản phẩm và Dịch vụ của QuiAri và quyền nhận hoa hồng, thưởng hoặc thu nhập khác xuất phát từ giao dịch bán hàng của người đó cũng như giao dịch bán hàng và hoạt động khác của Nhà tiếp thị cùng hệ thống bán hàng cấp dưới trước đây của Nhà tiếp thị.

16.3. Cư dân Maryland.

Cư dân Maryland có thể hủy Thỏa thuận Nhà tiếp thị vì bất cứ lý do gì trong vòng ba (3) tháng kể từ ngày nhận hàng hoặc dịch vụ lần đầu đặt hàng; sau khi hủy, Công ty sẽ mua lại hàng; và giá mua lại phải bằng tối thiểu chín mươi phần trăm (90%) giá gốc mà người tham gia đã thanh toán.

16.4. Cư dân Montana.

Cư dân Montana có thể hủy Thỏa thuận Nhà tiếp thị vì bất cứ lý do gì trong vòng mười lăm (15) ngày kể từ ngày ghi danh, có thể trả lại bộ công cụ bán hàng trong khoảng thời gian đó và được hoàn tiền đầy đủ cho bộ công cụ bán hàng cũng như được hưởng bất kỳ sự cân nhắc nào khác mà người đó đã chi trả trong khoảng thời gian đó để tham gia chương trình.

16.5. Cư dân Louisiana, Massachusetts và Wyoming.

Nếu một cư dân ở Louisiana, Massachusetts và Wyoming hủy Thỏa thuận Nhà tiếp thị, QuiAri sẽ hoàn tiền chín mươi phần trăm (90%) giá mua hàng và lấy phí hành chính phát sinh trong năm hiện tại sau khi hủy.

16.6. Cư dân Puerto Rico.

Cư dân Puerto Rico có thể hủy Thỏa thuận Nhà tiếp thị vì bất cứ lý do gì trong vòng chín mươi (90) ngày kể từ ngày ghi danh hoặc vào bất cứ thời điểm nào sau khi chứng minh Công ty không tuân thủ nghĩa vụ căn bản nào đó của hợp đồng phân phối hoặc Công ty có bất kỳ hành vi thiếu sót nào ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích của đại lý trong quá trình phát triển thị trường tài sản hoặc dịch vụ. Thông báo hủy phải được gửi cho QuiAri dưới dạng văn bản và qua thư bảo đảm về địa chỉ được nêu dưới đây. Sau khi hủy, QuiAri phải: (a) mua lại toàn bộ sản phẩm mà quý vị đã mua từ Công ty và hiện đang sở hữu, vẫn ở tình trạng có thể bán lại với mức giá không dưới chín mươi phần trăm (90%) chi phí ròng ban đầu; (b) hoàn tiền không ít hơn chín mươi phần trăm (90%) chi phí ròng ban đầu của bất kỳ dịch vụ nào mà quý vị đã mua từ Công ty.

16.7. Chấm dứt hoạt động kinh doanh.

QuiAri bảo lưu và có quyền và có thể chấm dứt bất kỳ Thỏa thuận Nhà tiếp thị nào với hiệu lực kể từ ba mươi (30) ngày sau ngày thông báo bằng văn bản (hoặc sau khi có thông báo trước ít ngày hơn theo yêu cầu ở những trường hợp không lường trước được) với bất kỳ lý do gì hoặc không cần lý do.

PHẦN 17. HÀNH ĐỘNG KHẮC PHỤC, KHIẾU NẠI VÀ PHÀN NÀN

17.1. Biện pháp kỷ luật.

Hành vi vi phạm Thỏa thuận, bất kỳ hành vi kinh doanh bất hợp pháp, gian lận, lừa đảo hoặc thiếu đạo đức nào hay hành vi thiếu sót của Nhà tiếp thị mà Công ty tin tưởng có căn cứ là có thể gây tổn hại cho danh tiếng hoặc uy tín của Công ty có thể dẫn đến việc chấm dứt hoặc tạm ngưng hoạt động kinh doanh QuiAri của Nhà tiếp thị và/hoặc bất kỳ biện pháp kỷ luật nào khác mà QuiAri xem là thỏa đáng để giải quyết hành vi kém đó. QuiAri có thể tiến hành tố tụng yêu cầu khắc phục bằng tiền và/hoặc biện pháp giảm nhẹ khác.

17.2. Biện pháp khắc phục.

Nhà tiếp thị đồng ý rằng hành vi vi phạm bất kỳ thỏa thuận hạn chế nào trong các Chính sách và Quy trình này đều sẽ gây tổn hại không thể khắc phục cho QuiAri và có thể không được khắc phục hoàn toàn chỉ về thiệt hại tài chính. Nhà tiếp thị đồng ý cho thực hiện biện pháp khẩn cấp tạm thời và ước định rằng tổn hại không thể khắc phục đối với QuiAri sẽ xảy ra sau đó nếu không có biện pháp khẩn cấp tạm thời thực hiện cho QuiAri.

17.3. Phí trát tòa.

Nếu QuiAri bị buộc phải để đáp lại trát tòa liên quan đến tài khoản của Nhà tiếp thị, QuiAri có thể tính phí trên tài khoản của Nhà tiếp thị cho chi phí phát sinh từ phía QuiAri. Các chi phí này có thể bao gồm phí luật sư, chi phí tòa án và chi phí quản lý đi liền với việc tuân thủ trát tòa. Nhà tiếp thị cho phép QuiAri được thu mọi khoản chi phí đó từ thẻ tín dụng hoặc tài khoản khác được sử dụng để thanh toán đơn hàng AutoDelivery của Nhà tiếp thị.

17.4. Nhận xét tiêu cực.

Quý vị có thể gửi ý kiến phàn nàn và quan ngại về QuiAri tới bộ phận Hỗ trợ của QuiAri theo địa chỉ support@quiari.com. Nhà tiếp thị không được đưa ra những nhận xét miệt thị, hạ thấp hoặc tiêu cực về QuiAri, Nhà tiếp thị hay Khách hàng, chủ sở hữu, nhân sự cấp cao, giám đốc, bộ phận quản lý hoặc nhân viên, hay các thỏa thuận, Sản phẩm, cơ hội kinh doanh hoặc Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri.

17.5. Khiếu nại và phàn nàn.

Khi Nhà tiếp thị có khiếu nại hoặc phàn nàn về một Nhà tiếp thị khác liên quan đến bất kỳ cách thực hiện hay hành vi nào có mối liên hệ với Thỏa thuận Nhà tiếp thị của người đó, thì Nhà tiếp thị có ý kiến trước hết phải báo cáo vấn đề cho Người bảo lãnh của mình. Nếu không giải quyết được vấn đề, có thể báo cáo bằng văn bản lên bộ phận Hỗ trợ của QuiAri tại địa chỉ support@quiari.com. QuiAri sẽ xem xét các dữ kiện và có thể cố gắng trợ giúp Nhà tiếp thị giải quyết vấn đề.

17.6. Báo cáo lỗi hoặc sai lệch.

Nếu Nhà tiếp thị cho rằng đã có lỗi hoặc sai lệch trong tiền chi trả cho mình, trong cơ cấu hoặc thành phần của hệ thống cấp dưới của mình hoặc bất kỳ lỗi nào khác từ phía QuiAri mà đã ảnh hưởng đến thu nhập của người đó, thì trách nhiệm của Nhà tiếp thị là trình bày điều này với Công ty bằng văn bản về địa chỉ email support@quiari.com không muộn hơn sáu mươi (60) ngày kể từ ngày xảy ra lỗi. Dù QuiAri sẽ cố gắng hết sức để sửa chữa sai lầm, song Công ty không có trách nhiệm phải sửa lỗi, thay đổi hay bù đắp tài chính cho những lỗi được báo cáo muộn hơn sáu mươi (60) ngày sau ngày xảy ra lỗi.

PHẦN 18. BẢO ĐẢM, GIỚI HẠN TRÁCH NHIỆM PHÁP LÝ, BỒI THƯỜNG

18.1. Tuyên bố miễn trách nhiệm bảo đảm.

QuiAri bảo đảm với Nhà tiếp thị và Khách hàng rằng các Sản phẩm của QuiAri vào thời điểm QuiAri giao hàng sẽ không có các lỗi trọng yếu. Nghĩa vụ của riêng QuiAri đối với Nhà tiếp thị và Khách hàng cũng như cách khắc phục riêng và duy nhất dành cho Nhà tiếp thị khi vi phạm sự bảo đảm này là trả lại Sản phẩm có lỗi và nhận hàng thay thế hoặc hoàn tiền như trình bày trong Phần 12.1. Ở MỨC ĐỘ TỐI ĐA CHO PHÉP THEO LUẬT ÁP DỤNG, QUIARI THEO ĐÂY TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH ĐỐI VỚI CÁC LOẠI BẢO ĐẢM KHÁC LIÊN QUAN ĐẾN SẢN PHẨM CỦA QUIARI, CHƯƠNG TRÌNH, VẬT PHẨM TIẾP THỊ CỦA QUIARI, TRANG PHỤC VÀ PHỤ KIỆN QUIARI, VẬT TƯ KINH DOANH QUIARI VÀ BẤT KỲ CHỦ ĐIỂM NÀO CỦA THỎA THUẬN, DÙ RÕ RÀNG, ÁM CHỈ HAY THEO LUẬT ĐỊNH, BAO GỒM MỌI LOẠI BẢO ĐẢM VỀ KHẢ NĂNG TIÊU THỤ HÀNG, TÍNH PHÙ HỢP VỚI MỘT MỤC ĐÍCH CỤ THỂ, QUYỀN, TÌNH TRẠNG KHÔNG XÂM PHẠM, ĐỘ CHÍNH XÁC HAY HOÀN CHỈNH CỦA NỘI DUNG, KẾT QUẢ, VIỆC KHÔNG CÓ SƠ SUẤT HAY THIẾU NỖ LỰC CHUYÊN MÔN VÀ TƯƠNG XỨNG VỚI MÔ TẢ.

18.2. Giới hạn trách nhiệm.

DÙ CÓ TRONG THỎA THUẬN CÓ BẤT CỨ NỘI DUNG NÀO XUNG ĐỘT HAY KHÔNG ĐẠT ĐƯỢC MỤC ĐÍCH CĂN BẢN, THÌ Ở MỌI TRƯỜNG HỢP, NHÀ TIẾP THỊ HOẶC QUIARI (BAO GỒM BẤT KỲ ĐỐI TÁC LIÊN KẾT, CHỦ SỞ HỮU, THÀNH VIÊN, QUẢN LÝ, NHÂN VIÊN HOẶC ĐẠI LÝ NÀO, ĐƯỢC GỌI CHUNG LÀ CÁC "BÊN LIÊN QUAN") ĐỀU KHÔNG PHẢI CHỊU TRÁCH NHIỆM TRƯỚC BẤT KỲ BÊN, CÁ NHÂN HAY THỰC THỂ NÀO VỀ BẤT KỲ THIẾT HẠI NÀO ĐẶC BIỆT, VÔ Ý, GIÁN TIẾP, CÓ TÍNH TRỪNG PHẠT HAY LÀM DẪN CHỨNG HOẶC LÀ HỆ QUẢ, Ở BẤT KỲ LOẠI HÌNH HAY TÍNH CHẤT NÀO, BỊ GÂY RA, PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN NHƯ THỂ NÀO ĐẾN THỎA THUẬN NHÀ TIẾP THỊ HOẶC CHỦ ĐIỂM CỦA THỎA THUẬN (BAO GỒM NHỮNG KHÔNG GIỚI HẠN Ở CÁC SẢN PHẨM CỦA QUIARI, CHƯƠNG TRÌNH, VẬT PHẨM TIẾP THỊ CỦA QUIARI, TRANG PHỤC VÀ PHỤ KIỆN QUIARI HOẶC VẬT TƯ KINH DOANH QUIARI), DÙ TRÁCH NHIỆM ĐÓ ĐƯỢC THỪA NHẬN TRÊN CƠ SỞ HỢP ĐỒNG, SAI LẦM DÂN SỰ HAY LÝ THUYẾT KHÁC VỀ TRÁCH NHIỆM (BAO GỒM NHỮNG KHÔNG GIỚI HẠN Ở SAI SÓT HOẶC TRÁCH NHIỆM KHÔNG CÓ NGOẠI LỆ), HOẶC NGAY CẢ KHI NHÀ TIẾP THỊ HOẶC QUIARI (HAY BẤT KỲ BÊN LIÊN QUAN NÀO CỦA QUIARI) ĐÃ ĐƯỢC THÔNG BÁO VỀ KHẢ NĂNG XẢY RA THIẾT HẠI ĐÓ. TẠI CÁC KHU VỰC TÀI PHẢN MÀ TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HOẶC ĐIỀU KHOẢN MIỄN TRÁCH NHIỆM KHÔNG CÓ HIỆU LỰC, ĐIỀU KHOẢN NÀY SẼ KHÔNG ĐƯỢC ÁP DỤNG. TẠI CÁC KHU VỰC TÀI PHẢN CÓ XEM XÉT ĐIỀU KHOẢN MIỄN TRÁCH NHIỆM HOẶC TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN Ở MỨC ĐỘ HẠN CHẾ, ĐIỀU KHOẢN NÀY ĐƯỢC ÁP DỤNG Ở MỨC ĐỘ TỐI ĐA CHO PHÉP THEO LUẬT PHÁP CỦA KHU VỰC TÀI PHẢN ĐÓ.

18.3. Bồi thường.

Mỗi Nhà tiếp thị đều đồng ý bồi thường, bảo vệ và tránh cho QuiAri (cùng các Bên liên quan theo định nghĩa ở Phần 18.2), đại lý, các Nhà tiếp thị khác, cổ đông, thành viên, nhân viên, giám đốc, nhân sự cấp cao và luật sư (gọi chung là "Bên được bồi thường") khỏi bất kỳ và tất cả các tổn thất hoặc trách nhiệm (bao gồm phí trả cho luật sư) mà họ có thể phải chịu hoặc phát sinh do Nhà tiếp thị đó vi phạm hoặc bị cáo buộc vi phạm Thỏa thuận, bao gồm nhưng không giới hạn ở bất kỳ điều khoản hoặc điều kiện nào của các Điều khoản sử dụng này.

Nhà tiếp thị cũng đồng ý miễn trừ cho QuiAri và các đối tác liên kết cùng Bên liên quan (theo định nghĩa trong Thỏa thuận này) của QuiAri khỏi mọi trách nhiệm phát sinh từ hoặc liên quan đến việc quảng bá hoặc điều hành hoạt động kinh doanh QuiAri và mọi hoạt động và/hoặc hành vi thiếu sót liên quan đến QuiAri (VD: trình bày về sản phẩm hoặc Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri, việc điều khiển phương tiện cơ giới, hợp đồng thuê phòng họp hoặc cơ sở đào tạo, diễn giải sai cho một bên thứ ba, v.v.). Nhà tiếp thị cũng đồng ý bồi thường cho QuiAri và các Bên liên quan bất kỳ khoản thanh toán nào (kể cả chi phí bào chữa), trách nhiệm, thiệt hại, tiền phạt, hình phạt hoặc các khoản được trao khác phát sinh từ hành vi trái phép mà Nhà tiếp thị thực hiện trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị.

18.4. Thời hiệu khởi kiện.

Bất kỳ hành động tố tụng, bao gồm bất kỳ tố tụng nào chống lại một, tất cả hoặc một số Bên liên quan, dù có cơ sở là sai lầm dân sự, hợp đồng, tài sản hay căn cứ nào đó khác, phát sinh từ hoặc liên quan đến Thỏa thuận hay bất kỳ quan hệ kinh doanh nào giữa Nhà tiếp thị và QuiAri, đều phải được nêu ra trong vòng một (1) năm kể từ ngày mà bên khiếu nại biết đến hoặc nên biết đến thông qua sự cẩn trọng hợp lý về hành vi làm phát sinh nguyên nhân tố tụng. Việc không đưa ra hành động tố tụng trong khoảng thời gian đó sẽ hủy bỏ và ngăn chặn tất cả các khiếu nại dựa trên hành vi đó. Các bên từ bỏ tất cả các khiếu nại, sự phản đối hoặc bào chữa về việc có thể áp dụng bất kỳ thời hiệu khởi kiện nào khác.

18.5. Từ bỏ quyền khởi kiện.

Việc các bên từ bỏ quyền khởi kiện khi có vi phạm hoặc sai sót theo bất kỳ điều khoản nào của Thỏa thuận sẽ không có hiệu lực trừ khi được thực hiện bằng văn bản và sẽ không được hiểu là sự từ bỏ quyền khởi kiện với bất kỳ hành vi vi phạm nào hoặc sai sót sau đó theo đúng điều khoản đó hay bất kỳ điều khoản nào khác của Thỏa thuận, và bất kỳ sự chậm trễ hay thiếu sót nào về phía một trong hai bên trong việc thi hành hoặc tận dụng bất kỳ quyền hay hành động khắc phục nào mà bên đó có hoặc có thể có theo Thỏa thuận này cũng sẽ không có ý nghĩa như sự từ bỏ bất kỳ quyền hay hành động khắc phục nào.

18.6. Bất khả kháng.

QuiAri sẽ không chịu trách nhiệm cho sự chậm trễ hay không đạt hiệu suất do các tình huống nằm ngoài tầm kiểm soát của một bên như đình công, thiên tai, khó khăn về lao động, hỏa hoạn, chiến tranh hoặc sắc lệnh của chính quyền.

PHẦN 19. ĐIỀU KHOẢN KHÁC; GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

19.1. Hành động của các Bên liên kết và thành viên hộ gia đình.

Thuật ngữ “**Doanh nghiệp**” có nghĩa là bất cứ công ty, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn, quỹ tín thác hoặc thực thể khác sở hữu hoặc điều hành một doanh nghiệp QuiAri. Thuật ngữ “**Bên liên kết**” có nghĩa là bất cứ cá nhân, công ty hợp danh, quỹ tín thác, công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc thực thể khác có quyền lợi sở hữu hoặc trách nhiệm quản lý ở một Doanh nghiệp. Một Doanh nghiệp và từng Bên liên kết đều phải tuân thủ Thỏa thuận. Nếu Doanh nghiệp và/hoặc Bên liên kết vi phạm Thỏa thuận, QuiAri có thể thực hiện biện pháp kỷ luật đối với Doanh nghiệp đó và/hoặc bất kỳ hay tất cả các Bên liên kết. Ngoài ra, nếu một thành viên gia đình của Nhà tiếp thị tham gia vào một hành vi vi phạm Thỏa thuận, hành vi của thành viên gia đình đó có thể bị quy cho Nhà tiếp thị.

19.2. Chuyển nhượng quyền.

Không có bên nào được chuyển nhượng quyền hay giao phó trách nhiệm cho bên kia khi chưa có sự cho phép bằng văn bản của bên kia. Dù có quy định trên, nhưng nếu một lợi ích kiểm soát tại QuiAri được chuyển giao cho bên thứ ba hoặc nếu một bên thứ ba có được lợi ích kiểm soát đối với tài sản của Công ty, thì QuiAri có thể chuyển giao quyền, trách nhiệm và nghĩa vụ của mình trong tất cả các Thỏa thuận cho bên thứ ba đó như một phần của giao dịch bán hoặc chuyển giao hoạt động kinh doanh và/hoặc tài sản cho bên thứ ba đó.

19.3. Tạm ngưng.

QuiAri có quyền tạm ngưng có lý do với bất kỳ vị trí Nhà tuyển dụng nào vào bất cứ thời điểm nào khi Nhà tiếp thị bị xem là đã vi phạm các điều khoản của Thỏa thuận và nội dung tu chính của Thỏa thuận tùy thời điểm hoặc các điều khoản của luật áp dụng và tiêu chuẩn đàm giao dịch công bằng. QuiAri được tự quyết thực hiện việc tạm ngưng không tự nguyện đó để chờ điều tra hành vi có thể vi phạm đó. QuiAri sẽ thông báo cho Nhà tiếp thị qua đường bưu điện và/hoặc email gửi tới địa chỉ mới nhất mà Nhà tiếp thị liệt kê trên QuiAri. Trong trường hợp tạm ngưng, Nhà tiếp thị đồng ý dừng ngay việc tự nhận mình là Nhà tiếp thị đang làm việc với QuiAri. Biện pháp khắc phục này được cộng dồn và không loại trừ các biện pháp khắc phục khác.

19.4. Hiệu lực tạm ngưng.

19.4.1. Dù bị tạm ngưng, theo quyết định của Công ty, cài đặt AutoDelivery của Nhà tiếp thị có thể vẫn còn hiệu lực và do đó đơn hàng vẫn được đặt, phương thức thanh toán chính vẫn được tính phí, trừ trường hợp Nhà tiếp thị chủ động hủy.

19.4.2. Nếu có Hoa hồng, tiền phụ trội hoặc thưởng đến hạn, mọi khoản này sẽ bị QuiAri tạm đình chỉ để chờ giải quyết. Nếu sự vi phạm được QuiAri xem là không có căn cứ, việc tạm ngưng sẽ được nới lỏng và phần thu nhập chưa trả sẽ được ghi có cho Nhà tiếp thị; tuy nhiên, nếu sự vi phạm đó là có căn cứ, QuiAri có thể khấu trừ một phần hoặc toàn bộ thu nhập để bù đắp thiệt hại phát sinh do hành vi vi phạm của Nhà tiếp thị.

19.4.3. Trong giai đoạn áp dụng tạm ngưng, QuiAri có quyền cấm Nhà tiếp thị bị tạm ngưng mua Sản phẩm và dịch vụ.

19.4.4. Nhà tiếp thị bị tạm ngưng không có quyền tự giới thiệu mình là Nhà tiếp thị hay quảng bá cho hoạt động kinh doanh của bản thân hay Sản phẩm trong giai đoạn áp dụng tạm ngưng.

19.4.5. Tiền phạt.

Khi điều kiện được xem là thỏa đáng và với quyền tự quyết của mình, QuiAri có thể áp một mức phạt tiền cho bất kỳ hành vi vi phạm nào đối với Thỏa thuận. Biện pháp khắc phục này được cộng dồn và không loại trừ các biện pháp khắc phục khác.

19.5. Giải quyết tranh chấp.

Trừ trường hợp ngoại lệ duy nhất là bất kỳ hành động thi hành nào đối với thỏa thuận về quy định hạn chế ở Phần 8, phương pháp giải quyết tranh chấp toàn diện sau đây sẽ áp dụng cho tất cả các tranh chấp phát sinh giữa Nhà tiếp thị và Công ty:

Hòa giải bí mật. Trừ các trường hợp ngoại lệ trong chính sách này, trước khi có hành động tố tụng đối với tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến Thỏa thuận hoặc Hoạt động kinh doanh QuiAri, các bên phải cố gắng thiện chí giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải bí mật và không mang tính ràng buộc. Một (1) người được các bên cùng chấp nhận sẽ được chỉ định là hòa giải viên. Nếu trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày bên khiếu nại gửi yêu cầu bằng văn bản cho bên kia để tìm cách hòa giải mà các Bên không thể thống nhất được một hòa giải viên, thì bên khiếu nại sẽ yêu cầu Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ (“AAA”) chỉ định một hòa giải viên. Phiên hòa giải sẽ diễn ra trong vòng chín mươi (90) ngày kể từ ngày mà bên khiếu nại gửi yêu cầu bằng văn bản cho bên kia để tìm cách hòa giải. Các chi phí và lệ phí cho hòa giải viên cũng như chi phí tổ chức và thực hiện hòa giải sẽ được chia đều cho các bên. Mỗi bên phải trả phần chi phí và lệ phí dự kiến mà mình được chia không muộn hơn mười (10) ngày trước thời điểm hòa giải. Mỗi bên đều phải tự trả phí và chi phí cho luật sư của mình và từng loại chi phí gắn liền với việc tiến hành và tham gia hòa giải. Các bên sẽ phải mang theo nội dung khiếu nại và hòa giải viên sẽ trực tiếp có mặt ở cùng địa điểm ở Quận Hillsborough, bang Florida, Hoa Kỳ, và thời gian hòa giải không kéo dài quá hai (2) ngày làm việc, trừ khi các bên thống nhất thời gian khác.

Phân xử bí mật qua trọng tài. Trừ khi Thỏa thuận có quy định khác, nếu một khiếu nại không được giải quyết thông qua hòa giải, thì bất kỳ tranh cãi hay khiếu nại nào phát sinh từ hoặc liên quan đến Thỏa thuận dưới bất kỳ cách thức nào, thì hành vi vi phạm Thỏa thuận hoặc hoạt động kinh doanh của QuiAri sẽ được giải quyết thông qua phân xử bí mật qua trọng tài. Các Bên từ bỏ quyền được xét xử trước bồi thẩm đoàn hoặc qua bất kỳ tòa án nào. Việc phân xử phải được nộp lên Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ và do hiệp hội này quản lý theo Quy trình Hòa giải và Quy tắc Phân xử Trọng tài Thương mại của AAA, được đăng tải trên trang web của AAA tại www.adr.org.

Bản sao Quy trình Hòa giải và Quy tắc Phân xử Trọng tài Thương mại của AAA cũng sẽ được gửi qua email cho Nhà tiếp thị theo yêu cầu gửi đến Bộ phận Dịch vụ khách hàng của QuiAri. Mặc dù có quy định trên của AAA, trừ khi được các Bên ước định khác đi, thì những điều sau sẽ áp dụng cho tất cả các hành động Phân xử trọng tài:

- Quy định về Bằng chứng của Liên bang sẽ áp dụng trong mọi trường hợp.
- Các Bên được hưởng tất cả các quyền tìm hiểu theo sự cho phép của Quy định của liên bang về thủ tục dân sự.

- Các Bên được kiến nghị theo Quy định 12 và/hoặc 56 trong Quy định của liên bang về thủ tục dân sự.
- Đạo luật về Phân xử trọng tài của liên bang sẽ chi phối tất cả các vấn đề liên quan đến phân xử trọng tài, bao gồm khả năng thi hành của điều khoản phân xử trọng tài này. Luật pháp Tiểu bang Florida, không kể đến các nguyên tắc xung đột luật pháp, sẽ chi phối tất cả các vấn đề liên quan đến hoặc phát sinh từ Thỏa thuận và Hoạt động kinh doanh QuiAri.
- Phiên phân xử trọng tài sẽ bắt đầu diễn ra không muộn hơn ba trăm sáu mươi lăm (365) ngày kể từ ngày chỉ định trọng tài viên và sẽ kéo dài không quá năm (5) ngày làm việc.
- Các Bên phải được phân thời lượng bằng nhau để trình bày vụ việc tương ứng của mình.

Toàn bộ quy trình phân xử trọng tài sẽ được tổ chức ở Quận Hillsborough, Florida. Các bên có thể chọn ra một trọng tài viên được các bên cùng thống nhất. Nếu trong vòng sáu mươi (60) ngày kể từ ngày nộp yêu cầu phân xử trọng tài mà các bên không thống nhất được trọng tài viên thì bên đệ đơn phải yêu cầu AAA chỉ định một trọng tài viên. Mỗi bên tham gia phiên phân xử trọng tài phải tự chịu trách nhiệm cho chi phí và lệ phí của mình cho việc phân xử trọng tài, bao gồm án phí và phí đưa đơn, bao gồm chi phí và lệ phí liên quan đến việc khởi tố của bên đệ đơn hoặc kiến nghị để xác nhận hoặc hủy bỏ một phán quyết. Phán quyết của trọng tài viên sẽ là chung cuộc và có tính ràng buộc đối với các bên, và nếu cần có thể hạ cấp xuống phán quyết tại bất kỳ tòa án nào có thẩm quyền đối với một trong hai bên. Nội dung thống nhất về phân xử trọng tài này vẫn có hiệu lực sau khi Thỏa thuận bị hủy hoặc chấm dứt.

Bất kỳ Bên liên quan nào tham gia bất cứ khiếu nại nào cần phân xử trọng tài nào đều có quyền viện dẫn và thi hành các điều khoản phân xử trọng tài của Thỏa thuận này giống như Bên liên quan bất kỳ nào cũng là một bên ký Thỏa thuận này.

Các bên, đại lý và luật sư tương ứng của các bên và trọng tài viên đều phải đảm bảo giữ bí mật về quy trình phân xử trọng tài và không được tiết lộ cho bất cứ bên thứ ba nào về:

- Ý chính của các dữ kiện đặng sau hoặc cơ sở của cuộc tranh luận, tranh chấp hay khiếu nại;
- Ý chính hoặc nội dung của bất kỳ đề xuất hòa giải nào hoặc nội dung thảo luận hòa giải hay đề xuất liên quan đến tranh chấp;
- Phần biện hộ, nội dung của bất kỳ lời biện hộ và vật chứng nào cho phần biện hộ;
- Nội dung của bất kỳ lời chứng hay chứng cứ nào được đưa ra tại phiên phân xử trọng tài hoặc có được thông qua tìm hiểu khi phân xử trọng tài;
- Các thuật ngữ hoặc số tiền theo bất kỳ phán quyết nào của trọng tài;
- Phán quyết của trọng tài viên về các vấn đề quy trình và/hoặc trọng yếu trong vụ việc.

a. Bồi thường thiệt hại ấn định trước cho trường hợp vi phạm nghĩa vụ bảo mật. Nếu một Bên vi phạm nghĩa vụ bảo mật theo chính sách hòa giải hoặc phân xử trọng tài, bên không vi phạm sẽ phát sinh thiệt hại đáng kể với danh tiếng và uy tín của bên đó và thiệt hại đó sẽ không được tính ra ngay. Vì vậy, nếu một Bên, luật sư hoặc đại lý của Bên đó vi phạm các điều khoản bảo mật của chính sách này, thì Bên không vi phạm sẽ được bồi thường thiệt hại được ấn định trước với số tiền là hai mươi lăm ngàn đô-la (25,000.00 USD) cho mỗi vi phạm. Mỗi sự tiết lộ với mỗi cáo buộc, nội dung biện hộ, khiếu nại hoặc tiết lộ bị cấm khác đều cấu thành một lần vi phạm riêng. Các Bên đồng ý rằng số tiền bồi thường thiệt hại ấn định trước này là hợp lý và từ bỏ tất cả các khiếu nại và sự biện hộ cấu thành một hình phạt. Nghĩa vụ bảo mật trong chính sách giải quyết tranh chấp này sẽ không hạn chế một bên hay luật sư của bên đó hành động thiện chí xuất phát từ việc trao đổi về khiếu nại với một cá nhân để xác định xem người đó có phải là nhân chứng của hành động đó không, và nếu cần sẽ thu thập lời chứng từ nhân chứng hoặc từ quá trình trao đổi hoặc phô bày các tài liệu hoặc bằng chứng khác cần thiết để chuẩn bị cho nhân chứng cung cấp lời chứng hoặc để xác định chắc chắn mức độ hiểu của nhân chứng về các dữ kiện liên quan đến vụ việc. Tuy nhiên, cả hai bên đều không được cho phép nhân chứng hoặc nhân chứng tiềm năng giữ lại bản sao của bất kỳ tài liệu, chứng cứ hay phần biện hộ nào liên quan đến vấn đề.

b. Phân xử trọng tài, tiếp.

- **Biện pháp khắc phục.** Dù có thỏa thuận nói trên về phân xử trọng tài, không có nội dung nào trong Thỏa thuận này ngăn các bên nộp đơn và xin lệnh cấm tạm thời từ tòa án, lệnh huấn thị sơ bộ hoặc vô thời hạn hoặc biện pháp giảm nhẹ khác nhằm bảo vệ và giữ an toàn cho tài sản trí tuệ, bí mật thương mại và/hoặc thông tin bảo mật của bên đó, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc thi hành quyền của bên đó theo các điều khoản Chống lôi kéo của Thỏa thuận. Trong trường hợp có đơn yêu cầu tố tụng để có biện pháp giảm nhẹ đó, thì các bên nào không được đòi hỏi sự tố tụng đó bằng cách phản tố, tố tụng chéo hoặc bất kỳ hình thức tố tụng nào khác lệ thuộc vào thỏa thuận phân xử trọng tài này.
- **Thi hành phán quyết của trọng tài.** Một Bên có thể nộp đơn yêu cầu tòa án thi hành theo luật với một phán quyết trọng tài. Các Bên đồng thuận với một phạm vi tài phán và địa điểm duy nhất tại tòa án thuộc Quận Hillsborough, Bang Florida hoặc Tòa án quận Hoa Kỳ chuyên trách Quận trung tâm Florida, Ban Tampa, để không thừa nhận hoặc thi hành phán quyết của trọng tài. Các Bên từ bỏ mọi quyền tìm sự xác nhận hay hủy bỏ một phán quyết tại bất kỳ tòa án nào khác.

c. Từ bỏ quyền tố tụng tập thể. TẤT CẢ CÁC TRANH CHẤP PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN THỎA THUẬN, PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC BÊN HAY PHÁT SINH TỪ HOẶC LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUIARI, SẼ ĐƯỢC ĐƯA RA VÀ TIẾN HÀNH TRÊN CƠ SỞ CÁ NHÂN. CÁC BÊN TỪ BỎ QUYỀN THEO ĐUỔI BẤT KỲ SỰ PHÂN XỬ TRỌNG TÀI HAY KIỆN TỤNG HOẶC TỐ TỤNG KHÁC CHỐNG LẠI BÊN KIA VÀ/HOẶC CHỦ SỞ HỮU, NHÂN SỰ CẤP CAO, GIÁM ĐỐC VÀ ĐẠI LÝ TƯƠNG ỨNG CỦA HỌ HOẶC BÊN LIÊN QUAN KHÁC TRÊN CƠ SỞ TẬP THỂ HOẶC GỘP CHUNG. QUÝ VỊ CÓ THỂ TỪ CHỐI VIỆC TỪ BỎ TỐ TỤNG TẬP THỂ NÀY BẰNG CÁCH GỬI THÔNG BÁO BẰNG VĂN BẢN CHO QUIARI VỀ NGUYỆN VỌNG TỪ CHỐI NÀY TRONG VÒNG BA MƯƠI (30) NGÀY KỂ TỪ NGÀY QUÝ VỊ ĐĂNG KÝ MUA SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ. THÔNG BÁO TỪ CHỐI PHẢI ĐƯỢC GỬI BẰNG THƯ BẢO ĐẢM TỚI QUIARI TẠI ĐỊA CHỈ 1321 KINGSWAY ROAD, BRANDON, FL, 33510 USA.

d. Bồi thường thiệt hại ấn định trước. Trong bất kỳ trường hợp nào phát sinh từ hoặc liên quan đến việc chấm dứt không thỏa đáng một Thỏa thuận của Nhà tiếp thị và/hoặc hoạt động kinh doanh độc lập, các bên đồng ý rằng thiệt hại sẽ rất khó xác định chắc chắn. Vì vậy, các bên ước định rằng nếu việc chấm dứt không tự nguyện một Thỏa thuận của Nhà tiếp thị và/hoặc tổn thất cơ hội kinh doanh độc lập của họ được chứng minh và được xem là không thỏa đáng theo bất kỳ lý thuyết pháp luật nào, thì cách khắc phục duy nhất cho Nhà tiếp thị sẽ là bồi thường thiệt hại ấn định trước, được tính toán như sau:

- Với các Nhà tiếp thị có cấp độ xếp hạng hoa hồng (không phải là Xếp hạng công nhận) là 150K, thì mức bồi thường thiệt hại ấn định trước sẽ là giá trị tiền chi trả ròng mà người đó kiếm được theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri trong sáu (6) tháng ngay trước thời điểm chấm dứt.
- Với các Nhà tiếp thị có cấp độ xếp hạng hoa hồng (không phải là Xếp hạng công nhận) là 250K, thì mức bồi thường thiệt hại ấn định trước sẽ là giá trị tiền chi trả ròng mà người đó kiếm được theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri trong chín (9) tháng ngay trước thời điểm chấm dứt.
- Với các Nhà tiếp thị có cấp độ xếp hạng hoa hồng (không phải là Xếp hạng công nhận) là 500K trở lên, thì mức bồi thường thiệt hại ấn định trước sẽ là giá trị tiền chi trả ròng mà người đó kiếm được theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri trong mười hai (12) tháng ngay trước thời điểm chấm dứt.

Mức chi trả ròng sẽ bao gồm hoa hồng và thưởng mà Nhà tiếp thị kiếm được theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri cũng như lợi nhuận bán lẻ mà Nhà tiếp thị kiếm được do bán hàng của QuiAri. Tuy nhiên, lợi nhuận bán lẻ phải được chứng minh bằng cách cung cấp cho Công ty bản sao đúng sự thực và chính xác của các biên lai bán lẻ hoàn chỉnh hợp thức và đầy đủ mà Nhà tiếp thị cấp cho Khách hàng tại thời điểm bán hàng. Các Bên đồng ý rằng lịch chi trả bồi thường thiệt hại ấn định trước nói trên là công bằng và hợp lý.

Xếp hạng “Hoa hồng” của Nhà tiếp thị là mức xếp hạng hoặc danh hiệu mà họ được xét để nhận chi trả trên thực tế theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri trong một kỳ chi trả. Để phục vụ mục đích của Chính sách này, kỳ chi trả liên quan để xác định Xếp hạng hoa hồng của Nhà tiếp thị là kỳ chi trả mà trong đó hoạt động kinh doanh của Nhà tiếp thị được đặt ở chế độ tạm ngưng hoặc chấm dứt, tùy theo thời điểm nào xảy ra trước. Xếp hạng “Hoa hồng” khác với “Xếp hạng công nhận”, trong đó Xếp hạng công nhận là mức xếp hạng hay danh hiệu cao nhất mà Nhà tiếp thị từng được chi trả theo Phương án chi trả hoa hồng của QuiAri.

e. Cư dân Louisiana. Bất kể các nội dung trái ngược với các điều khoản trên và điều khoản phân xử trọng tài nêu trên, cư dân của Bang Louisiana sẽ được quyền đưa một tố tụng phân xử trọng tài ra trước tòa án địa phương và theo luật pháp Louisiana.

19.6. Từ bỏ xét xử trước bồi thẩm đoàn.

Các Bên từ bỏ và miễn trừ, có thể hủy ngang, bất kỳ và tất cả các quyền xét xử trước bồi thẩm đoàn đối với tất cả các khiếu nại trong bất kỳ vụ kiện tụng hay tố tụng nào phát sinh từ Thỏa thuận này hoặc hoạt động kinh doanh QuiAri, bất kể cá nhân hay thực thể khác có phải cũng là một bên của vụ kiện hay tố tụng hay không.

19.7. Tranh chấp giữa các Nhà tiếp thị.

Khi Nhà tiếp thị có khiếu nại hoặc phàn nàn về một Nhà tiếp thị khác liên quan đến bất kỳ cách thực hiện hay hành vi nào có mối liên hệ với Thỏa thuận Nhà tiếp thị của người đó, thì Nhà tiếp thị nên cố gắng giải quyết vấn đề đó với Nhà tiếp thị còn lại. Nếu vấn đề có liên quan đến sự diễn giải hoặc vi phạm Thỏa thuận của Nhà tiếp thị kia, thì Nhà tiếp thị khiếu nại hoặc cảm thấy khó chịu phải báo cáo điều đó bằng văn bản cho Bộ phận Hỗ trợ của QuiAri qua email hoặc thư bảo đảm. Báo cáo nên nêu thông tin chi tiết về sự việc, như ngày tháng, số lần xảy ra sự việc và những người có liên quan, nhân chứng cũng như bất kỳ tài liệu hỗ trợ nào khác. Trên các thư từ đó phải có chữ ký và mã của Nhà tiếp thị. QuiAri cũng tiếp nhận các đơn khiếu nại giấu tên, nhưng có thể không thực hiện hành động khắc phục khi chưa có chứng cứ đáng tin cậy. QuiAri không chấp nhận các cuộc gọi qua điện thoại về những vấn đề này, bởi tài liệu phải được trình bày ở dạng văn bản từ cả (các) bên khiếu nại và sau cùng là (các) cá nhân được viện dẫn là có hành vi vi phạm chính sách. QuiAri có thể thông báo cho người đứng đầu cấp trên của Nhà tiếp thị về bất kỳ hành động thực tế hoặc có thể thực hiện nào.

PHẦN 20. CHÍNH SÁCH VỀ QUYỀN RIÊNG TƯ

QuiAri tôn trọng quyền riêng tư của quý vị và thấu hiểu tầm quan trọng của việc bảo vệ quyền riêng tư. “**Chính sách về quyền riêng tư**” này áp dụng cho các Thông tin cá nhân (như được định nghĩa dưới đây) mà chúng tôi thu thập từ quý vị khi quý vị truy cập trang web công ty của QuiAri, một “**Trang web sao chép**” của Nhà tiếp thị cho QuiAri hoặc Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị (gọi chung là “Trang”). Trang này do QuiAri điều hành và được lưu trữ trên máy chủ của QuiAri cũng như máy chủ của các bên thứ ba cung cấp công nghệ cho QuiAri. QuiAri và Nhà tiếp thị được gán cho Trang này sẽ truy cập Thông tin cá nhân mà quý vị gửi trên Trang này (như được nêu trong Chính sách về quyền riêng tư này). Để xét các điều luật bảo vệ dữ liệu của EU, QuiAri và Nhà tiếp thị (tùy thuộc vào mối quan hệ của quý vị với Nhà tiếp thị) là các “bên kiểm soát dữ liệu” và có trách nhiệm xử lý cũng như kiểm soát việc xử lý Thông tin cá nhân của quý vị, được thu thập theo Chính sách về quyền riêng tư này.

20.1. Thu thập Thông tin cá nhân.

Thông qua việc quý vị sử dụng hay truy cập Trang, chúng tôi có thể thu thập Thông tin cá nhân mà Nhà tiếp thị cung cấp cho QuiAri. “**Thông tin cá nhân**” là bất kỳ thông tin nào có thể được sử dụng để nhận dạng, liên hệ hoặc xác định vị trí của một cá nhân. Chúng tôi có thể thu thập các Thông tin cá nhân sau đây từ quý vị: tên, địa chỉ, địa chỉ email, số điện thoại, số an sinh xã hội hoặc mã số thuế, thông tin ngân hàng hoặc thẻ tín dụng, địa chỉ thanh toán, địa chỉ IP, hình ảnh hoặc video mà quý vị tải lên Trang, thông tin hộ chiếu, ngày sinh, thông tin giấy phép lái xe và lịch sử mua hàng của quý vị. Chúng tôi cũng có thể thu thập Thông tin cá nhân liên quan đến những nội dung liên lạc mà quý vị gửi cho chúng tôi, ví dụ như để báo cáo một sự cố hay gửi câu hỏi, vấn đề quan ngại hay nhận xét về Trang, sản phẩm của chúng tôi hay bất kỳ nội dung nào khác. Cuối cùng, chúng tôi có thể thu thập Thông tin cá nhân từ các khảo sát nếu quý vị chọn trả lời hoặc tham gia các khảo sát đó. Ngoài ra, các Nhà tiếp thị có thể thu thập tên, địa chỉ email và số điện thoại của quý vị.

Để trở thành Nhà tiếp thị, quý vị phải cung cấp thông tin tiểu sử và thông tin liên hệ (như tên, địa chỉ gửi thư, số điện thoại và địa chỉ email) cho chúng tôi. Người ghi danh tiếp thị cũng phải cung cấp các Thông tin cá nhân như Số an sinh xã hội hoặc mã số thuế liên bang của người ghi danh để chúng tôi có thể chuẩn bị và nộp các mẫu thù lao không dành cho nhân viên cần nộp cho Sở thuế vụ (IRS). Nhà tiếp thị và Khách hàng cũng phải cung cấp thông tin thanh toán (như thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ). Chúng tôi cũng có thể thu thập thông tin về hoa hồng và thưởng của Nhà tiếp thị.

20.2. Sử dụng Thông tin cá nhân.

Chúng tôi thu thập và sử dụng Thông tin cá nhân của Nhà tiếp thị để hoàn thành nghĩa vụ pháp lý và theo hợp đồng với quý vị và để theo đuổi lợi ích hợp pháp của chúng tôi, bao gồm: (i) xây dựng và duy trì quan hệ với quý vị; (ii) liên hệ với quý vị cũng như phản hồi các yêu cầu và câu hỏi của quý vị; (iii) cung cấp cho quý vị các dịch vụ mà quý vị yêu cầu; (iv) đảm bảo cập nhật cho quý vị thông tin về sản phẩm và dịch vụ mà chúng tôi cho là phục vụ lợi ích của quý vị; (v) cá nhân hóa trải nghiệm của quý vị với chúng tôi; (vi) trợ giúp quý vị trong quá trình quý vị sử dụng Trang; (vii) quản trị kinh doanh, trong đó có phân tích thống kê; (viii) cải thiện Trang bằng cách giúp chúng tôi hiểu ai là người sử dụng Trang và sử dụng như thế nào; (ix) để ngăn chặn và phát hiện gian lận; và (x) để tuân thủ luật pháp, quy định và bộ quy tắc thực hành hiện hành.

20.3. Tiết lộ Thông tin cá nhân.

20.3.1. Thông tin cá nhân. QuiAri KHÔNG chia sẻ Thông tin cá nhân, trừ trường hợp chia sẻ với các nhà cung cấp dịch vụ đã ký hợp đồng khi điều đó là cần thiết để: (a) xử lý đơn hàng và/hoặc trả hàng cũng như nhận khoản thanh toán; (b) hoàn tất ghi danh với tư cách Nhà tiếp thị hoặc Khách hàng; (c) duy trì cơ sở dữ liệu phân cấp; (d) thực hiện thanh toán và báo cáo thu nhập cho cơ quan quản lý thuế; và (e) giữ liên lạc với quý vị. Chúng tôi cũng cung cấp các thông tin giúp nhận dạng cá nhân: (a) cho (các) Nhà tiếp thị cấp trên như được mô tả trong phần Thông tin "Phân cấp"; và/hoặc (b) để chỉ định một đối tượng bán hàng hoặc ghi danh tiềm năng cho Nhà tiếp thị; (c) cho các cơ quan chính quyền theo yêu cầu căn cứ theo luật; và/hoặc (d) cho Người kế nhiệm hoạt động kinh doanh của QuiAri. "Người kế nhiệm" là một cá nhân hoặc thực thể mua lại tài sản của QuiAri hoặc một lợi ích kiểm soát cổ phiếu hoặc lợi ích sở hữu khác của QuiAri, hay một người được ủy thác và được chỉ định để điều hành hoạt động kinh doanh của QuiAri. QuiAri yêu cầu các bên thứ ba thực hiện dịch vụ cho chúng tôi phải đồng ý đảm bảo sự bảo mật và an toàn cho Thông tin cá nhân và với mục đích duy nhất là thay mặt chúng tôi thực hiện dịch vụ. Tuyên bố này không giải trình về thực tiễn hay chính sách quyền riêng tư của các Nhà tiếp thị của chúng tôi. Tuy nhiên, các Khách hàng và Nhà tiếp thị đồng ý tuân thủ tất cả các luật và quy định áp dụng về quyền riêng tư, như được nêu trong hợp đồng của chúng tôi với họ.

20.3.2. Thông tin "phân cấp". Là một công ty tiếp thị mạng lưới, QuiAri cung cấp một số thông tin nhất định cho các Nhà tiếp thị về các Khách hàng và Nhà tiếp thị khác cũng ghi danh trong hệ thống tiếp thị cấp dưới của Nhà tiếp thị.

- Nếu quý vị hoàn thành biểu mẫu "Liên hệ với tôi", thì tất cả các thông tin được cung cấp trong biểu mẫu đó sẽ được gửi tới Nhà cung cấp bảo lãnh.
- Nếu quý vị tham gia với tư cách Nhà tiếp thị, thì Nhà tiếp thị bảo lãnh sẽ được biết:
 - o Tên của Nhà tiếp thị mới
 - o Thông tin định danh của sản phẩm mà Nhà tiếp thị mới đã mua
 - o Doanh số đi liền với giao dịch mua hàng của Nhà tiếp thị mới
 - o Xếp hạng của Nhà tiếp thị cấp dưới
 - o Các lượt ghi danh cá nhân của Nhà tiếp thị cấp dưới đã thực hiện trong ba mươi (30) ngày qua
 - o Các chu kỳ hàng tháng của Nhà tiếp thị được bảo lãnh cá nhân
 - o Số lượng Nhà tiếp thị được Nhà tiếp thị cấp dưới bảo lãnh cá nhân
 - o Tổng doanh số hiện hoạt của mỗi Nhà tiếp thị được bảo lãnh cá nhân

Bất kỳ Nhà tiếp thị có thể nhìn thấy tổng số người trong nhánh của bất kỳ Nhà tiếp thị nào khác thuộc cấp dưới của người đó và việc thành viên cấp dưới nào đó Đang hoạt động hay đủ điều kiện.

Thông tin cá nhân liên quan đến các Nhà tiếp thị cấp dưới được cung cấp cho các Nhà tiếp thị và phải tuân thủ điều khoản về bảo mật và không lôi kéo trong thỏa thuận mà mỗi Nhà tiếp thị ký kết với QuiAri. Tuy nhiên, QuiAri không bảo đảm rằng các Nhà tiếp thị khác sẽ tuân thủ thỏa thuận bảo mật và không lôi kéo, và QuiAri cũng không chịu trách nhiệm cho hành vi vi phạm của Nhà tiếp thị đối với các thỏa thuận này.

20.3.3. Thông tin tổng hợp (không nhận dạng cá nhân). QuiAri có thể chia sẻ thông tin nhân chủng học dưới dạng tổng hợp với các đối tác, nhà cung cấp sản phẩm, nhà cung cấp dịch vụ, nhà cung cấp bên thứ ba và hãng quảng cáo của chúng tôi.

Thông tin này không có mối liên hệ đến bất kỳ Thông tin cá nhân nào.

20.3.4. Phân công đối tượng tiềm năng. Đôi khi, QuiAri sẽ phân công các đối tượng bán hàng tiềm năng hoặc đối tượng tiềm năng làm Nhà tiếp thị mới cho các Nhà tiếp thị. Trong các trường hợp này, chúng tôi sẽ cung cấp cho đối tượng tiềm năng đó tên và thông tin liên hệ của Nhà tiếp thị thích hợp và/hoặc cung cấp cho Nhà tiếp thị tên cùng thông tin liên hệ của đối tượng tiềm năng đó.

20.3.5. Tiết lộ theo yêu cầu hợp pháp cho cơ quan thực thi pháp luật, tòa án và hành chính. QuiAri sẽ cung cấp Thông tin cá nhân nếu cần thiết để tuân thủ các lệnh tòa và án lệnh, trát tòa, yêu cầu điều tra dân sự hoặc hình sự, yêu cầu hành chính và quản lý cũng như các nghĩa vụ pháp lý khác. Để QuiAri thực hiện hoạt động kinh doanh tại một số khu vực tài phán nhất định, QuiAri có thể được yêu cầu tiết lộ một số thông tin bảo mật và nhận dạng cá nhân nhất định cho cơ quan quản lý tại các khu vực tài phán đó. Các thông tin đó có thể bao gồm nhưng không giới hạn ở thông tin thu nhập và thông tin nhận dạng cá nhân. QuiAri được phép cung cấp thông tin đó nếu chúng tôi xét thấy là cần thiết.

20.4. Chuyển giao Thông tin quốc tế ra nước ngoài.

Trụ sở QuiAri được đặt tại Hoa Kỳ và Trang này cũng được lưu trữ tại đây. Nếu quý vị đang truy cập Trang này từ bên ngoài Hoa Kỳ, xin lưu ý rằng bất kỳ Thông tin cá nhân nào mà quý vị chia sẻ với chúng tôi đều sẽ được lưu trữ và xử lý tại Hoa Kỳ. Trừ khi có quy định hạn chế theo luật pháp, quy định, hợp đồng hay các tiêu chuẩn nghề nghiệp, chúng tôi có thể chuyển Thông tin cá nhân của quý vị ra ngoài phạm vi Hoa Kỳ, tới các quốc gia khác, để phục vụ mục đích được mô tả trong Chính sách về quyền riêng tư này.

Nếu quý vị ở tại Khu vực Kinh tế Châu Âu ("EEA"), chúng tôi có thể chuyển Thông tin cá nhân của quý vị đến các quốc gia bên ngoài khu vực EEA mà các quốc gia đó có thể không có mức độ bảo vệ tương tự hay đầy đủ khi so với khu vực EEA (kể cả Hoa Kỳ). Để cung cấp sự bảo vệ đầy đủ cho Thông tin cá nhân được chuyển từ EEA đi, QuiAri sẽ căn cứ theo các Điều khoản hợp đồng tiêu chuẩn đã được Ủy ban Châu Âu phê chuẩn.

20.5. Quyền của quý vị.

Các cá nhân tại EEA có một số quyền nhất định về chủ thể của dữ liệu, có thể phải tuân thủ các giới hạn và/hoặc quy định hạn chế. Các quyền này bao gồm quyền: (i) yêu cầu truy cập và sửa chữa hoặc xóa bỏ Thông tin cá nhân của họ; (ii) được yêu cầu hạn chế hoặc phản đối việc xử lý Thông tin cá nhân của họ; và (iii) yêu cầu được cung cấp một bản Thông tin cá nhân ở định dạng số cho mình hoặc bên thứ ba. Nếu quý vị muốn thi hành một trong các quyền nói trên, vui lòng gửi yêu cầu của quý vị cho chúng tôi theo thông tin liên hệ dưới đây. Các cá nhân cũng có quyền khiếu nại về việc xử lý Thông tin cá nhân của họ lên cơ quan bảo vệ dữ liệu tại địa phương của cá nhân đó.

20.6. Thông tin liên lạc.

20.6.1. Thông tin liên lạc từ QuiAri và từ Nhà tiếp thị cấp trên. QuiAri gửi tới tất cả các Nhà tiếp thị và Khách hàng mới một email chào mừng để xác minh mã định danh. Tất cả các Nhà tiếp thị và Khách hàng đôi khi sẽ nhận được thông tin về hoạt động kinh doanh, sản phẩm, dịch vụ, ưu đãi đặc biệt và thư tin của QuiAri.

20.6.2. Nhà tiếp thị khác liên hệ. Các Nhà tiếp thị có thể được người bảo lãnh hoặc Nhà tiếp thị cấp trên khác liên hệ.

20.6.3. Dịch vụ khách hàng. QuiAri đều đặn liên lạc với Nhà tiếp thị và Khách hàng qua email, thư tín thông thường, tin nhắn văn bản, mạng xã hội và điện thoại để cung cấp dịch vụ được yêu cầu và về các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh QuiAri của họ. QuiAri liên lạc với Khách hàng về sản phẩm hoặc dịch vụ mà Khách hàng đó mua từ QuiAri. Các hoạt động liên lạc đó có thể được thực hiện qua email, thư tín thông thường, tin nhắn văn bản, mạng xã hội hoặc điện thoại. QuiAri cũng liên lạc với Nhà tiếp thị bằng cách để lại tin nhắn trong Hệ thống hỗ trợ của Nhà tiếp thị.

20.7. Điều khoản khác.

20.7.1. Thu thập và sử dụng Thông tin cá nhân. Tôi hiểu rằng QuiAri là bên sở hữu duy nhất các thông tin được thu thập trên trang này và họ sẽ không bán, chia sẻ hay cho người khác thuê thông tin này. Bằng việc mua và sử dụng Sản phẩm hoặc Dịch vụ bất kỳ của QuiAri, tôi cho phép QuiAri sử dụng thương hiệu, tên, video, ảnh chụp, câu chuyện cá nhân và/hoặc hình ảnh gương mặt của tôi trong các vật phẩm quảng cáo hoặc tiếp thị và từ bỏ quyền đối với tất cả các yêu cầu trả thù lao cho việc sử dụng đó.

20.7.2. Lưu giữ Thông tin cá nhân. QuiAri lưu giữ Thông tin cá nhân đến chừng nào là cần thiết để đạt được các mục đích được nêu trong Chính sách về quyền riêng tư này, bao gồm cả mục đích hoàn thành một nghĩa vụ pháp lý, trừ khi luật pháp quy định hoặc cho phép có thời gian lưu giữ dài hơn.

20.7.3. Bảo mật. QuiAri triển khai và duy trì các biện pháp bảo mật hợp lý về vật lý, hành chính và kỹ thuật để bảo vệ Thông tin cá nhân khỏi mất mát, sử dụng sai mục đích hoặc truy cập trái phép, tiết lộ, thay đổi hoặc phá hoại.

Dù sử dụng mã hóa SSL để bảo vệ trực tuyến các thông tin nhạy cảm, QuiAri cũng tìm cách bảo vệ ngoại tuyến đối với Thông tin cá nhân. Tất cả các Thông tin cá nhân đều bị hạn chế tiếp cận tại các văn phòng của chúng tôi. Chỉ những nhân viên cần biết Thông tin cá nhân để thực hiện một công việc cụ thể (ví dụ như nhân viên thanh toán hoặc nhân viên Dịch vụ khách hàng) mới được cấp quyền truy cập Thông tin cá nhân. Hơn nữa, các nhân viên luôn được cập nhật các biện pháp bảo mật và đảm bảo quyền riêng tư cũng như được đào tạo theo đó.

20.7.4. Liên kết của bên thứ ba. Trang này có thể chứa liên kết đến hoặc từ các trang khác. Xin lưu ý rằng QuiAri không chịu trách nhiệm đối với thông lệ về quyền riêng tư của các trang khác đó. Khi người dùng rời khỏi trang của chúng tôi, chúng tôi khuyến khích họ lưu ý và đọc tuyên bố về quyền riêng tư của từng trang web thu thập thông tin nhận dạng cá nhân. Tuyên bố về quyền riêng tư này chỉ áp dụng cho các thông tin được thu thập qua các trang web của QuiAri.

20.7.5. Tuân thủ Đạo luật về Bảo vệ quyền riêng tư trực tuyến của California. Điều § 1798.83, Luật dân sự California, cho phép những người là cư dân California dùng trang web của chúng tôi được yêu cầu cung cấp một số thông tin nhất định về việc tiết lộ Thông tin cá nhân của chúng tôi cho các bên thứ ba vì mục đích tiếp thị trực tiếp của họ. Để yêu cầu điều đó, quý vị có thể liên hệ với chúng tôi như dưới đây.

20.7.6. Quyền riêng tư của trẻ em. Trang này không dành cho trẻ vị thành niên. Nếu quý vị dưới mười tám (18) tuổi, vui lòng không sử dụng Trang này. Chúng tôi không chủ ý thu thập bất kỳ thông tin nào từ bất cứ người nào dưới mười tám (18) tuổi. Nếu chúng tôi biết được rằng mình đã thu thập hoặc nhận Thông tin cá nhân từ một trẻ dưới mười tám (18) tuổi khi chưa xác minh sự cho phép của cha mẹ, chúng tôi sẽ xóa thông tin đó.

20.7.7. Luật pháp lựa chọn. Thỏa thuận này sẽ được quản lý, diễn giải, hiểu và thực thi theo luật pháp Bang Florida, bao gồm cả các nguyên tắc lựa chọn luật pháp của nó.

Liên hệ với chúng tôi

Nếu quý vị có thắc mắc về Chính sách về quyền riêng tư này, vui lòng liên hệ với chúng tôi theo địa chỉ support@quiari.com hoặc qua đường bưu điện về địa chỉ:

QuiAri, LLC
1321 Kingsway Road
Brandon, FL 33510 USA