



သဘောတူညီချက်၊စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်အရောင်းကိုယ်စားလှယ်၏စာချုပ်

ဤစာချုပ်ကို IAURA ENTERPRISE COMPANY LIMITED အမှတ် 98/55 Soi Supapong 1, Nong Bon District, Prawet District, Bangkok တွင် -----ရက်နေ့တွင်ပြုလုပ်ခဲ့သည်။

ဤစာချုပ်ကို ဥပဒေဆိုင်ရာထိုင်းလူမျိုး၏ I'AURA ENTERPRISE COMPANY LIMITED မှတ်ပုံတင်အမှတ် 0105560175314 နှင့်ချုပ်ဆိုထားသည်။ ရုံးချုပ်၏တည်နေရာမှာ Soi Supapong 1 ၊ Nong Bon District, Prawet District တွင်တည်ရှိပြီး Miss Rujira Manoi သည် authorized director ဖြစ်သည်။

စာချုပ်ထဲတွင် ယင်းကိုတစ်ဖက်တွင် " ကုမ္ပဏီ " အဖြစ်ရည်ညွှန်းပါမည်။

----- အသက် ----- နှစ်

နိုင်ငံသားစိစစ်ရေးကဒ်ပြားအမှတ် -----

လုပ်ဆောင်သည့်ရက် ----- သက်တမ်းကုန်သည့်ရက်-----

အမြဲနေရပ်လိပ်စာ -----

အမှတ် ----- ၊ -----လမ်း ၊ -----မြို့နယ် ၊

----- တိုင်း/ပြည်နယ် ဖုန်းနံပါတ် -----

Email/Gmail -----

ယခုမှစ၍ စာချုပ်ထဲတွင် ယင်းကိုတစ်ဖက်တွင် " main distributor " ဟုရည်ညွှန်းပါမည် ။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက်သည်အောက်ပါအကြောင်းအရာအတိုင်းသဘောတူကြသည်။



၁။ အဓိပ္ပါယ်

၁.(က) ကုမ္ပဏီဆိုသည်မှာ IAURA ENTERPRISE COMPANY LIMITED နှင့် () မူပိုင်ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်၏လုပ်ငန်းခွဲများအားလုံးကိုဆိုလိုသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်အသားအောက်ပစ္စည်းနှင့်ကုမ္ပဏီ၏တခြားသောပစ္စည်းများကိုဖြန့်ဖြူးရန်တာဝန်ရှိပြီးတစ်ဦးတည်းထုတ်လုပ်သူနှင့်ဖြန့်ဖြူးသူဖြစ်သည်။ ။

၁.(ခ) " main distributor " ဆိုသည်မှာ ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်အောက်ရှိပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများကိုဝယ်ယူသုံးစွဲသူနှင့်အများသူငှာကိုရောင်းချရန်နှင့်ဖြန့်ဖြူးရန်ကုမ္ပဏီထံမှတရားဝင်အသိအမှတ်ပြုထားသည့်သူဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်းမိမိလိုင်းအောက်ရှိကိုယ်စားလှယ်များကိုဖြန့်ဝေသူလည်းဖြစ်သည်။



၁.(ဂ) " ကိုယ်စားလှယ်ငယ် " ဆိုသည်မှာ ကုမ္ပဏီ၏အမှတ်တံဆိပ်အောက်ရှိပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများကို main distributor ထံမှဝယ်ယူပြီး ဝယ်ယူသုံးစွဲသူနှင့်အများသူငှာထံ ပြန်လည်ရောင်းချသူများဖြစ်ကြသည်။main distributorများ၏ထိန်းချုပ်မှု၊တာဝန်ယူမှုအောက်တွင်ရှိသောသူ များဖြစ်သည်။

၁.(ဃ) " ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်း " ဆိုသည်မှာ ()မူပိုင်ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်အောက်တွင်ရှိသော ပစ္စည်း ၊ ထုတ်ကုန်များ ၊ လူသုံးကုန်များ ကိုဆိုလိုသည်။ ထို့အပြင် ကုမ္ပဏီဘက်မှ စာဖြင့်အတိအလင်းကြေငြာထားသော လုပ်ငန်းခွဲများ ၊ ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်အောက်တွင်စာဖြင့်အတိအလင်းကြေငြာထားသော ရောင်းချခွင့်ရှိသည့်ပစ္စည်းများကိုဆိုလိုသည်။

၂။ လုပ်ငန်းတည်ငြိမ်မှုဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းများနှင့်သဘောတူညီချက်များ

၂.(က) လိုင်းကျော်ပြီးပစ္စည်းရောင်းချခြင်း

တခြားလိုင်းမှကိုယ်စားလှယ်ထံ ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ခြင်း ချေးငှားခြင်းကို IAURA ဘက်မှခွင့်မပြုပါ ။ ဤလုပ်ရပ်သည်ကိုယ်လိုင်း၏ leader နှင့် တခြားသော ကုမ္ပဏီစည်းကမ်းကိုလိုက်နာသည့် IAURA ကိုယ်စားလှယ်များအပေါ်မမှန်ကန်သည့်အပြင်နစ်နာစေသည်ဟုကုမ္ပဏီဘက်မှယူဆသည်။ ကိုယ်လိုင်းထဲမဟုတ်သည့်သူထံနှင့် တခြားသောအပြင်လူ ဥပမာ offline ဆိုင်များ လက်ကားအရောင်းဆိုင်များ ထံပစ္စည်းဝယ်ယူခြင်းရောင်းချခြင်းမပြုရပါ။ ကုမ္ပဏီဘက်မှယခုကဲ့သို့အချက်အလက်များကိုအသေးစိတ်ဂရုစိုက်ရခြင်းမှာအခွင့်ကောင်းယူခြင်းမှကာကွယ်ရန် ဖြစ်သည်။ လိုင်းပြောင်းလိုပါက အရောင်းကိုယ်စားလှယ်မှ ၂ လတိတိရပ်နားရမည်ဖြစ်ပါသည် ။



ကိုယ်စားလှယ်များအားလုံး စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုနားလည်သဘောပေါက်ပြီးလိုက်နာပါက ကျွန်ုပ်တို့၏ Brand သည်အားလုံးအတွက်မှန်ကန်သောဝင်ငွေလမ်းကြောင်းကိုရေရှည်တည်ဆောက်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

၂. (ခ) လုပ်ငန်းလိုင်းပြောင်းခြင်း

IAURA ကိုယ်စားလှယ်များအနေဖြင့် တခြားလိုင်းမှ လူကိုကို မိမိလိုင်းထံသို့ တည့်ဖြစ်စေ သွယ်ဝိုက်နည်းဖြင့်ဖြစ်စေ မြူဆွယ်ခြင်းမပြုရ ။ ကိုယ်စားလှယ်လျှောက်ပြီးသည့်နောက်ပိုင်း လိုင်းပြောင်းခြင်းကိုခွင့်မပြုပါ ။ မလျှောက်ထားခင် သေချာစွာစဉ်းစားရန်လိုအပ်ပါသည် လျှောက်ပြီးနောက်မှ လိုင်းပြောင်းခြင်းမလုပ်ရပါ။

အဘယ်ကြောင့်ဤစည်းကမ်းရှိရမည်နည်း ?

ဤလုပ်ငန်းကိုရွေးချယ်လိုက်သည့်သူတိုင်းသည်တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲမှုကိုသာလိုချင်ကြသည် ။ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းကိုတည်ဆောက်ရမည့်အပြင် မိမိ၏လိုင်းကိုတာဝန်ယူရမည်ဖြစ်သည် ။ တခြားလိုင်းရှိကိုယ်စားလှယ်များကိုမိမိလိုင်းထံပြောင်းလာရန်မြူဆွယ်ခြင်းသည်တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်သောလုပ်ရပ်နှင့်တခြားလိုင်း၏တည်ငြိမ်မှုကိုပျက်ပြားစေပြီးလိုင်းနုတ်လိုင်းကြားရှိပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကိုဖျက်ဆီးသည်ဟု ကုမ္ပဏီဘက်မှယူဆသည် ။ အမှန်တကယ်လိုင်းပြောင်းရန်လိုအပ်ပါက ဥပမာအနေဖြင့် မိမိ၏ leader ကရောင်းချခြင်းကိုရပ်စဲခြင်း သို့မဟုတ်မိမိကိုဂရုမစိုက်ခြင်း စိတ်မဝင်စားခြင်းပြုလုပ်ပါက ကုမ္ပဏီဘက်မှ စဉ်းစားပြီးအသေးသိပေးခြင်းပြုလုပ်သွားပါမည် ။ အဖြစ်မှန်အတိုင်း စီရင်ဆုံးဖြတ်ပါမည်။



၂.(ဂ) သတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းထက်တိုးရောင်းခြင်း လျော့ရောင်းခြင်းမလုပ်ရ

ဈေးလျော့ရောင်းခြင်း၊ဈေးတိုးရောင်းခြင်းသည်ပစ္စည်း၏တန်ဖိုးမဲ့စေသည်။တခြားလိုင်း၏ရောင်းဝယ်မှုအခွင့်အရေးကိုထိခိုက်စေသည့်အပြင်ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သိက္ခာကိုကျဆင်းစေသည့်ကိုယ့်ကျင့်တရားမဲ့သောလုပ်ရက်ဖြစ်သည်။ ။ တရားဥပဒေအရအရေးယူခံပါမည် ။ ဥပမာ သတ်မှတ်ထားသောရောင်းဈေးမှာ 150 ဘတ် သို့မဟုတ် 15,000 ကျပ်ကို ကုမ္ပဏီဘက်မှစီစဉ်ပေးခြင်းမရှိပဲစိတ်ကြိုက် ပရိုမိုးရှင်းအဖြစ် 100 ဘတ် သို့မဟုတ် 10,000 ကျပ်အဖြစ်ရောင်းချလို့မရပါ။ဤလုပ်ရပ်များကိုကုမ္ပဏီ၏စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းချိုးဖောက်ခြင်းဟုသတ်မှတ်ပါသည်။ ။

ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်မှထုတ်ပယ်ခံရမည့်အပြင် Bonus များလည်းရမည်မဟုတ်ပါ ။ ထို့အပြင် blacklist စာရင်းသွင်းခံရပြီးကုမ္ပဏီ၏စည်းကမ်းချက်အတိုင်း အပြစ်ပေးခြင်းခံရမည် ။

၂.(ဃ) ခွင့်ပြုချက်မရပဲ အပိုလက်ဆောင်ထည့်ပေးခြင်း တခြားပစ္စည်းများနှင့်တွဲ၍ပရိုမိုးရှင်းလုပ်ခြင်းများ မလုပ်ရပါ ။

၂.(င) 2 လတိတိအဆက်အသွယ်ပျက်ပါက ကိုယ်စားလှယ်မဟုတ်တော့ကြောင်း သတ်မှတ်ပါမည် ။

၂.(စ) ကိုယ်စားလှယ်အယောက်တိုင်း စာချုပ်ချုပ်ချယ်ရမည်
စာချုပ်မချုပ်ချယ်သေးသောကိုယ်စားလှယ်များကိုပစ္စည်းပို့ပေးခြင်း ၊စာချုပ်မချုပ်ချယ်သောသူကို ပစ္စည်းပို့ပေးခြင်း ၊ မည်ကဲ့သို့အကြောင်းပြချက်မျိုးဖြစ်စေ အကတိလိုက်စားမှုဟုသတ်မှတ်ပါသည်။ ။



စာချုပ်မချုပ်သောသူထံမှ ပြဿနာတစ်စုံတစ်ခု အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိခဲ့သည်ဖြစ်သော် ပစ္စည်းပို့ပေးသည့်သူ သို့မဟုတ် leader ကပျက်စီးနှိုးဆုံးမှုအားလုံးကိုတာဝန်ယူရမည် ။

၂.(ဆ) ကိုယ်စားလှယ်အယောက်တိုင်း ပစ္စည်းမပို့ခင် Over stock ဖြစ်နိုင်ချေ သို့မဟုတ် order အတုဖြစ်နိုင်ချေများကိုဝိုင်းဝန်းကူညီစစ်ရမည်။အမှားယွင်းလုပ်မိခြင်းကိုကာကွယ်ရန်ကုမ္ပဏီဘက်မှသတ်မှတ် ထားသောစည်းကမ်းများကိုလိုက်နာရမည်။မလိုက်နာပါကအဂတိလိုက်စားမှုဖြစ်အောင်လုပ်သည်ဟုသတ်မှတ်ပါ သည်။ ကုမ္ပဏီမှသတ်မှတ်ထားသောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်းအပြစ်ပေးခြင်းခံရမည် ။

၂.(ဇ) ကိုယ်စားလှယ်ကဒ်အသစ်ထုတ်ခြင်းနှင့် ပစ္စည်းမပို့ခင်နှစ်ရက်အတွင်း update လုပ်ခြင်း အယောက်တိုင်း အချိန် (၂)ရက်အတွင်း ကိုယ်စားလှယ်အပြီးအစီးလုပ်ရမည် ။ ကိုယ်စားကဒ်ကိုအတည်ပြုမလုပ်ရသေးပဲ ပစ္စည်းပို့ပေးပါကကုမ္ပဏီ၏စည်းကမ်းကိုချိုးဖောက်သည်ဟုသတ်မှတ်ပါမည်။ကိုယ်စားလှယ်အတည်မပြုရ သေးပဲသင်ပစ္စည်းပို့ပေးလိုက်သည်သူကြောင့်

ကုမ္ပဏီနှင့်တခြားသောကိုယ်စားလှယ်များက နှစ်နှာ၊ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှု အစရှိသောသက်ရောက်မှုများရှိပါက leaderအကုန်လုံးကိုတာဝန်ယူရမည်။အမြန်ဆုံးကိုယ်စားလှယ်အတည်ပြုပေးခြင်းသည်အရောင်းအဝယ်မလုပ်ခ င် စနစ်ထဲတွင် သဘောတူ စာချုပ်ချုပ်ခြင်းဖြစ်သည် ။ သဘောတူစာချုပ်ချုပ်ခြင်းမရှိပဲ ပစ္စည်းပို့ပေးပါက စည်းကမ်းချုပ်ချိုးဖောက်ပြီးတာဝန်လစ်ဟင်းမှုဟုသတ်မှတ်ပါသည် ။ သင်ပစ္စည်းရောင်းပေးသည့်သူက ဈေးဖျက်ရောင်းပါက ကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောစည်းကမ်းချက်အတိုင်း သင်တာဝန်ယူရမည် ။



၂.(ဈ) IAURA Brand ၏အမှတ်တံဆိပ်အောက်ရှိထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းများ၏ review
IAURA Brand ၏ ကိုယ်စားလှယ်အယောက်တိုင်း ယူသုံးခွင့်ရှိသည်။ သို့ပေမယ့် IAURA Brand ၏ review
ကိုတခြားပစ္စည်း၏ review အဖြစ်ကူးယူသုံးခွင့်မပြုပါ။ ။ တွေ့ရှိပါက review ပုံ ၁ ပုံကို 10,000 ဘတ် သို့မဟုတ်
1,000,000 ကျပ် ဒဏ်ငွေဆောင်ရမည့်အပြင် တရားဥပဒေအရအရေးယူခြင်းခံရပါမည် ။

၂.(ည) influencer များ၏ဓာတ်ပုံနှင့်ဗီဒီယိုယူသုံးခြင်းကုမ္ပဏီဘက်မှပြင်ဆင်ပေးထားသော influencer
များ၏ဓာတ်ပုံနှင့်ဗီဒီယိုများကို ကိုယ်စားလှယ်အယောက်တိုင်းယူသုံးခွင့်ရှိသည်။ သို့သော် influencer
ဘက်မှသတ်မှတ်ထားသောစည်းကမ်းများကိုလိုက်နာရပါမည်။ ဤအချက်အလက်များကိုကုမ္ပဏီဘက်မှကြေငြာ
ပေးပါမည်။ ဥပမာ

- ° ဓာတ်ပုံနှင့်ဗီဒီယိုများအသုံးပြုရန်အချိန်သတ်မှတ်ထားခြင်း
- ° influencer နှင့် ကုမ္ပဏီ၏ခွင့်ပြုချက်မပါပဲ ယင်းဓာတ်ပုံနှင့်ဗီဒီယိုများကို ပြောင်းလဲတည်းဖြတ်ခြင်းမပြုရ
- ° ခွင့်ပြုချက်မရပဲ ပုံများကိုပြုပြင်ခြင်းမပြုရ
- ° influencerနှင့်သဘောတူထားသောအချက်များအစရှိသဖြင့်သို့ရာတွင်သတ်မှတ်ထားသောသဘောတူညီချက်
အတိုင်းမလိုက်နာပါက influencerဘက်မှတရားဥပဒေအရတရားစွဲနိုင်ကြောင်းနှင့်ကုမ္ပဏီဘက်မှတာဝန်ယူမည်မ
ဟုတ်ပါ။

၂.(ဋ) တခြားသူ၏ FB page Instagram တွင်ကြေငြာပစ်ထားသော တနည်းအားဖြင့် boost လုပ်ထားသော
ပုံနှင့်စားသားများကိုကူးယူခြင်းမပြုရပါ



ဤလုပ်ရပ်သည် ကြေငြာပစ်သည့်သူအတွက်နစ်နာမှုရှိပြီးဝင်ငွေဆုံးရှုံးမှုရှိသည်ဟုယူဆသည်။ မလိုက်နာပါက အောက်ပါအတိုင်းအပြစ်ပေးခြင်းခံရမည် ။

* သတိပေးခြင်း

* ဒဏ်ငွေ 5,000 ဘတ် သို့မဟုတ် 500,000 ကျပ်ဆောင်ရမည်

* ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်မှထုတ်ပယ်ခြင်း

၂.(၄) ထိုင်းနိုင်ငံအတွင်းရှိမြန်မာကိုယ်စားလှယ်များအနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်း လုံးဝမပြုရပါ။ ထိုင်းနိုင်ငံမှမြန်မာနိုင်ငံအတွင်းဈေးဖျက်ခြင်းကိုကာကွယ်ရန်ဖြစ်သည်ထိုင်းနိုင်ငံမှမြန်မာနိုင်ငံသို့တင်သွင်းသည့်ပစ္စည်းတွေ့ရှိပါက ကုမ္ပဏီ၏စည်းကမ်းချက်တိုင်း leader ကချက်ချင်းအပြစ်ပေးခြင်းခံရမည်။

၂.(၅) leader များအနေဖြင့် ကိုယ်စားလှယ်နှင့်ဝယ်သူများကို သက်ဆိုင်ရာ group ထဲအားလုံးဆွဲသွင်းရမည်။ အရေးကြီးသောသတင်းအချက်အလက်များရယူရန်နှင့်ဆက်သွယ်ရေးအတွက်ဖြစ်သည်။ group ထဲမဝင်ပါက သတင်းအချက်အလက်များလက်လွှတ်သွားနိုင်ပြီးပြစ်မှုကျူးလွန်ခြင်းနှင့်တာဝန်ယူမှုအပေါ်လစ်လင်းရန်အခွင့်အလမ်းရှိသည်။မည်သူမဆို group ထဲမဝင်ပါက ကုမ္ပဏီဘက်မှ ပစ္စည်းပို့ပေးခြင်းမပြုရပါ။ ဤလူများကြောင့် ပျက်စီးမှုတစ်စုံတစ်ရာဖြစ်ပေါ်ပါက ရောင်းချသူ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းပို့ပေးသော leader က ကုမ္ပဏီ၏စည်းကမ်းချက်အတိုင်း ပြစ်ဒဏ်ပေးခံရမည်။

၂.(၆) မည်သည့်ကိစ္စမဆို ပြစ်မှုတစ်ခုတွေ့ရှိပါက ကုမ္ပဏီဘက်မှ အကျိုးခံစားခွင့်အားလုံးပယ်ဖျက်ရုံသာမက ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်မှလည်းထုတ်ပယ်ခြင်းပြုလုပ်ပါမည်။



၃။ ဈေးဖျက်ရောင်းသူဖြစ်နိုင်ခြေကိုစစ်ဆေးရန်စံနှုန်းများ

Main distributor များအနေနဲ့ စာချုပ်ထဲတွင်ရှိသော သတ်မှတ်ချက်အတိုင်း အမြဲစစ်ဆေးရမည်။ အရည်သွေးရှိပြီးဝယ်လိုအားနှင့်လိုက်လျောညီထွေရှိမှုရှိအောင်လုပ်ရန်အတွက်ဖြစ်သည်။အောက်ပါအချက်အလက်နှင့်ကိုက်ညီသောသူများကို ကုမ္ပဏီဘက်မှပစ္စည်းရောင်းပေးခြင်းပို့ဆောင်ပေးခြင်းလုပ်မည်မဟုတ်ပါ။

၃.(က) stockအတွင်းပစ္စည်းများပြီး(overstock)online platformပေါ်တွင်ရှင်းလင်းပြတ်သားသောရောင်းချခြင်းမရှိသောသူဥပမာအားဖြင့် Facebook, TikTok, Page , Instagram သို့မဟုတ် live လွှင့်ရောင်းခြင်းနှင့် ဝယ်လိုအားနှင့်ကိုက်ညီသော ကိုယ်စားလှယ်မရှိခြင်း နှင့် အရောင်းသက်သေအတိအကျမရှိခြင်း၊ ဤအမျိုးအစားထဲသို့ကျရောက်နေသောသူများကို ကုမ္ပဏီဘက်မှ ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း ပေးချခြင်းများကို ကိုခွင့်မပြုပါ။ ။

နမူနာအားဖြင့်

* Stock 100,000 ဗူးရှိသော်လည်း လက်လီရောင်းခြင်းမရှိ၊ လက်လီရောင်းခြင်းအလွန်နည်းပြီး ကိုယ်စားလှယ်မရှိခြင်း ၊ ကိုယ်စားလှယ်အလွန်နည်းခြင်း နှင့် live လွှင့်ရောင်းချခြင်းမရှိခြင်း သည် အမှန်တကယ်ရောင်းချခြင်း စီမံခန့်ခွဲရာတွင် မညီမျှမှုဖြစ်စေသည်။ ။

* ဈေးနှုန်းမထိန်းချုပ်နိုင်သော offline ဆိုင်များကိုပစ္စည်းပို့ပေးခြင်း၊ ဤဆိုင်များသည် ပစ္စည်းအများအပြားမှယူပြီးဈေးဖြတ်ရောင်းခြင်းများပြုလုပ်နိုင်သည်။

ဈေးနှုန်းမထိန်းချုပ်နိုင်သောကြောင့်ဆုံးရှုံးပျက်စီးမှုများဖြစ်စေနိုင်သည်။

၃.(ခ) stock အတွင်းအပစ္စည်းများခြင်း (over stock) 10,000 - 100,000 (ထိုထက်များနိုင်သည် / နည်းနိုင်သည်)



သို့သော်ရှင်းလင်းပြတ်သားသောရောင်းချမှုမရှိခြင်းနှင့်ရောင်းဝယ်ခြင်းများကိုမချပြခြင်း၊ stockပုံသားရှိပြီးတခြား အချက်အလက်မပါရှိသောမကဈေးနှုန်းဖော်ပြခြင်းမရှိခြင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံတွင်ပစ္စည်းဝင်စားတဲ့သူရှိပါကအထူးသ တိထားခြင်းဈေးနှုန်းမဖြေခြင်းများ၊ မသိတဲ့သူများကိုဈေးနှုန်းနှင့်ပတ်သက်တာလုံးဝမဖြေကြားခြင်း ။

၃.(ဂ) onlineနှင့်offlineနှစ်မျိုးလုံး၏အရောင်းလိုင်းအားလုံးကိုစစ်ဆေးပါဝယ်လိုအားနှင့်ရောင်းတဲ့လိုင်းများ ကိုက်ညီမှု မျှတမှုရှိမရှိစစ်ဆေးရန် ။

၃.(ဃ) offline ဆိုင်များနှင့်ကိုယ်စားလှယ်များအပေါ် ပစ္စည်းထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း ကိုစစ်ဆေးမေးမြန်းပါ ။
ကိုယ်စားလှယ်ကိုယ်တိုင်ဈေးမဖြတ်သော်လည်းတခြားသူ၏ဈေးဖြတ်ခြင်းကိုမထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းများဖြစ်နိုင်သ
ည်။ offline ဖြန့်ချိသောသူများအနေဖြင့် ရှင်းလင်းပြတ်သားသည့်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု လိုအပ်ချက်များရှိရမည်
။ ရှင်းလင်းပြတ်သားသည့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုလိုအပ်ချက်များမရှိခြင်း သို့မဟုတ် Training
များလုံလောက်စွာသင်ယူခြင်းမရှိသို့မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်များကိုပြုစုရာတွင်လုံလောက်သောတာဝန်ယူမှုမရှိခြ
င်းနှင့် ဈေးဖြတ်သည့်ပြဿနာကိုကာကွယ်ရန်အတွက်ဆက်သွယ်မှုမရှိခြင်း ။

၃.(င) လက်ထဲတွင် stock အမြောက်အများရှိပြီးမကြာခဏ ဆက်တိုက် order တင်ခြင်းရှိသော်လည်း
၎င်းကောင်းတွင်ရှိနေသော ကိုယ်စားလှယ်များ partner များနှင့်သင့်လျော်မှုမရှိခြင်း မျှတမှုမရှိခြင်း ။

၃.(စ) ပစ္စည်းရောင်းပေးခြင်း ပို့ဆောင်ပေးခြင်းကိုဆုံးဖြတ်ချက်မချမှီ မည်သူ့ထံမှ တစ်ဟုန်ထိုး order
တက်လာကြောင်း လေးလေးနက်နက်နှင့်အသေးစိတ်မေးမြန်းရပါမည် ။



၃.(ဆ) တူညီသောသူများထံမှ ပမာဏများပြားသော stock တင်ခြင်းကိုသတိထားပါ။ ။
ဥပမာအားဖြင့် ကိုယ်စားလှယ်ကတစ်ချို့အသုတ်တွင် 50,000 ခုမှာယူပြီးနောက်ပိုင်း ယခင်မှာဖူးသောပမာဏထက် 10,000 ခုအထက်ဆက်တိုက်မှာယူပါက ယခင်မှာဖူးသောပစ္စည်းရောင်းကုန်ပြီလား ၊ မည်သို့ရောင်းကုန်ပါသနည်း ၊ မည်ကဲ့သို့ရောင်းခဲ့သနည်း၊ ယခုထပ်မှာသောပစ္စည်းကိုမည်သို့ဆက်လက်ရောင်းချမည်ကို ချက်ချင်းစုံစမ်းမေးမြန်းပါ ။ မသေချာပါက မှာယူသောပစ္စည်းပမာဏကိုလျော့ချခြင်းဖြင့် နောက်ဆက်တွဲပြဿနာများမပေါ်အောင်ကာကွယ်ပါ။

၃.(ဇ) ပစ္စည်းပမာဏအများအပြားမှာယူပါက မည်သည့်နေရာတွင်သွားရောင်းချမည်နည်း မည်ကဲ့သို့ရောင်းချမည်ကို အမြဲစစ်ဆေးမေးမြန်းပါ။ ။

၃.(ဈ) 10,000 နှင့်အထက်ပစ္စည်းမှာသည့်သူတိုင်း မည်သည့်နေရာတွင်မည်ကဲ့သို့ရောင်းချမည်ကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာဖော်ပြရမည်။ ရောင်းသူအနေဖြင့်ပစ္စည်းမပို့ခင်အကြိမ်တိုင်းအသေးစိတ်စုံစမ်းမေးမြန်းရပါမည်။ ထိုသို့စုံစမ်းမေးမြန်းရာတွင်ကုမ္ပဏီမှပါဝင်စစ်ဆေးပါမည်။ ကုမ္ပဏီသို့မဟုတ်အထက်တွင်ရှိသောအသင်းခေါင်းဆောင် (leader) များကအချက်အလက်များမေးမြန်းပါကသေချာစွာရှင်းပြနိုင်ပြီးအချက်အလက်များကိုမှတ်တမ်းတင်နိုင်ရမည်။ ထိုကဲ့သို့မလုပ်ဆောင်နိုင်ပါကဆက်သွယ်ရေးအာရုံစူးစိုက်မှုနည်းခြင်းနှင့်ပြဿနာဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းမရှိ ထိန်းချုပ်နိုင်ခြင်းမရှိဟုယူဆပါသည်။ ကုမ္ပဏီ၏စည်းကမ်းချက်အတိုင်းပြစ်ဒဏ်ပေးခြင်းခံရမည် ဝယ်လိုအားပမာဏလျော့ချပစ်ခြင်း အစရှိသဖြင့် ။

၃.(ည) offlineဆိုင်များအနေဖြင့်တည်နေရာအတိအကျဖော်ပြရမည်။ သွားရောက်စုံစမ်းစစ်ဆေးခြင်းကိုလက်ခံနိုင်ရမည်။ ။

၃.(ဋ) နောက်ထပ် သံသယဖြစ်မှုအပြုအမူများတွေ့ရှိပါက ယုံကြည်စိတ်ချမှုမရှိသောသူများထံ ပစ္စည်းရောင်းချပေးခြင်း ပို့ဆောင်ပေးခြင်းကို သတိပြုပါ။ ။



၃.(၄) (IAURA Myanmar by CEO) group ထဲတွင် ပစ္စည်းများပေးပို့ခြင်းကိုခွင့်မပြုသော blacklist စာရင်း (အမည်ပျက်စာရင်း)များကိုကြေငြာထားပါမည်။ပစ္စည်းမရောင်းချခင်အမည်ပျက်စာရင်းကိုအမြဲတမ်းစစ်ဆေးရမည်။အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်သင်ရောင်းချပေးမည့်သူကတခြားသူများထံမှာမှာအမည်ပျက်စာရင်းတင်သွင်းခံထားရသူလည်းဖြစ်နိုင်သည်။

ဤမူဝါဒကိုလိုက်နာရမည်ဖြစ်ပြီးအမည်ပျက်စာရင်းသွင်းခံရသည့်သူကိုပစ္စည်းလုံးဝမရောင်းချပေးသင့်ပါ။ အမည်ပျက်စာရင်းသွင်းခံထားရသောသူကိုပစ္စည်းရောင်းချပေးခြင်းသည်ပြင်းထန်သောချိုးဖောက်မှုဖြစ်သည့်အတွက်ကုမ္ပဏီမှသတ်မှတ်ထားသောအပြင်းထန်ဆုံးပြစ်ဒဏ်ကိုခံရပါမည် ။

၄။ အမှားလုပ်ပါကခံရမည့်ပြစ်ဒဏ်များ

၄.(က) စစ်မှန်သောရည်ရွယ်ချက်အပေါ်အခြေခံ၍ အမျိုးမျိုးသောပြစ်ဒဏ်ကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားမည်။ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးခြင်းတွင် ပြစ်မှုကျူးလွန်ရန် ရည်ရွယ်ရှိမရှိ သေချာထည့်သွင်းစဉ်းစားပါမည် ။

၄.(ခ) " ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိကျူးလွန်သူ " ဆိုသည်မှာ သတ်မှတ်ထားသောစည်းကမ်းများကိုမလိုက်နာပဲ တာဝန်များကိုလျစ်လျူရှုသူများဖြစ်သည် ။ ဤကဲ့သို့ရည်ရွယ်ချက်ရှိပါက အပြင်းဆုံးပြစ်ဒဏ်ပေးခြင်းခံရမည်

၄.(ဂ) " မရည်ရွယ်ပဲပြစ်မှုကျူးလွန်မိသူ " ဆိုသည်မှာ တစ်ချို့ရောင်းသူများတွင် ကိုယ်စားလှယ်များစွာရှိသည်။ စံနှုန်းအတိုင်းအမြဲတမ်းသေချာစစ်ဆေးသော်လည်း အသင်းအဖွဲ့ထဲမှဝယ်ယူတစ်ချို့အပြစ်ကျူးလွန်မိသည့်အခါမျိုးတွင် အခြေအနေအရအပြစ်ပေးခြင်းခံရမည် ။

၄.(ဃ) ပြစ်ဒဏ်

* အဆင်သင့် ၁ : leader များမှသတိပေးခြင်းခံရမည် ။ (ဖုန်းမှတစ်ဆင့်တစ်ဆင့်သတိပေးခြင်းမျိုးမဟုတ်ပဲ) သတိပေးစာ အထောက်အထားရှိရမည် ။



* အဆင့် ၂ : အပြစ်ကျူးလွန်ဖူးသောသူမှထပ်မံအပြစ်ကျူးလွန်ပါက သတိပေးခြင်းထပ်ခံရသည့်အပြင် ပေါက်ဈေးအတိုင်းပစ္စည်းများအားလုံးပြန်ဝယ်ယူရမည် ။ ရောင်းသူကပြန်လည်ဝယ်ယူခြင်းမရှိပါက အထက်ကခေါင်းဆောင်က ပစ္စည်းပြန်ကူဝယ်ခြင်းဖြင့် တာဝန်ယူရမည်။

* အဆင့် ၃ : သတိပေးခြင်း ၊ ပစ္စည်းပြန်လည်ဝယ်ယူခြင်း ၊ PV ဖြတ်ခြင်း ၊ Bonus မရခြင်းသို့မဟုတ် order များလျော့ပစ်ခြင်း

(Bonus ဆိုသည်မှာ အလုပ်ကြိုးစားသူ အမှန်အကန်ရောင်းသည့်သူအတွက်သာဖြစ်သည် ၊ ရောင်းအားများပြီးစီမံခန့်ခွဲမှုမရှိ တာဝန်ယူမှုမရှိသည့်သူအတွက်မဟုတ်ပါ။)

* အဆင့် ၄ : ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်မှထုတ်ပယ်ခံရပြီး အမည်ပျက်စာရင်းသွင်းခံရသည့်အပြင် IAURA University by CEO group တွင် အမည်ပျက်စာရင်းကြေငြာခံရမည်။

အရည်အသွေးရှိသောရောင်းအားနှင့် ဝယ်လိုအားများကိုစီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းကျိုးများအတွက် main distributor များအနေဖြင့်စာချုပ်တွင်ပါရှိသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအတိုင်း အစဉ်အမြဲ စစ်ဆေးမေးမြန်းရမည် ။ ကုမ္ပဏီဘက်မှ ပြစ်မှုကျူးလွန်နိုင်သောစံနှုန်းနှင့်ကိုက်ညီမှုရှိသောပုဂ္ဂိုလ်များကို ပစ္စည်းရောင်းချပေးခြင်း ခွင့်ပြုမည်မဟုတ်ပါ။ ။

ကုမ္ပဏီ၏ သဘောတူညီချက်နှင့်စည်းကမ်းများကိုဖောက်ဖျက်ပြီး ကုမ္ပဏီနစ်နာဆုံးရှုံးမှုရှိခြင်း ၊ ဈေးနှုန်းတည်ဆောက်ပုံနှင့်ဈေးကွက်များ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများ ရှိပါက Brand ဘက်မှ Brand ၏အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်မှထုတ်ပယ်ခြင်းအပြင်အကျိုးခံစားခွင့်များအားလုံးကိုပယ်ဖျက်မည်။ ပြစ်ဒဏ်သတ်မှတ်ချက်အတိုင်းကုမ္ပဏီ၏အရောင်းကိုယ်စားလှယ်မှထုတ်ပယ်ပြီးရာသက်ပန်အမည်ပျက်စာရင်း သွင်းခံရမည်။



တူညီသောအကြောင်းအရာနှင့်တစ်ထပ်တည်းသောစာချုပ်ကိုနှစ်စောင်ထုတ်ထား၍စာချုပ်ချုပ်ဆိုသူနှစ်ဘက်မှ တစ်ဖက်တစ်စောင်ကိုင်ဆောင်ထားပြီးနားလည်သဘောပေါက်စွာဖတ်ရှုထားပြီဖြစ်သည်။

ကိုယ်စားလှယ်လျှောက်လွှာများကိုအွန်လိုင်းစနစ်ပေါ်တွင်လျှောက်ထားသောလျှောက်လွှာနှင့်ပူးတွဲပြီးမိမိ၏ဆန္ဒအတိုင်း ဤစာချုပ်ချုပ်ရန်သဘောတူသည်။ ။

မှတ်ချက် ။ ကုမ္ပဏီဘက်မှစာချုပ်နှင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို ကြိုတင်ပြောကြားရန်မလိုပဲ အချိန်မရွေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်သည်။ ။ နောက်ဆက်တွဲပါစာရွက်စာတမ်းများကိုလည်း ဤစာချုပ်၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ် မှတ်ယူပါမည်။ ။

ကုမ္ပဏီ

Miss Rujira Manoi

IAURA ENTERPRISE COMPANY LIMITED

main distributor

အွန်လိုင်းစနစ်ဖြင့်သဘောတူချက်လက်ခံထားသည့်သူ
ဤစာချုပ်သည် တရားဝင်အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည်ဟုသိရှိလက်ခံထားသည်



နောက်ဆက်တွဲစာချုပ် : စာချုပ်၏နောက်ထပ်အသေးစိတ်အချက်အလက်များ

၁။ သတ်မှတ်ချက်

၁.(က) ကုမ္ပဏီသည် main distributor များကို ကုမ္ပဏီ၏အမှတ်တံဆိပ်အောက်ရှိ ထုတ်ကုန်များကိုဖြန့်ဖြူးခြင်းနှင့် ကုမ္ပဏီမှထွက်ရှိသော ထုတ်ကုန်များကိုဝယ်ယူပြီး ဝယ်သူ ၊ သုံးစွဲသူနှင့် အများသူငှာထံပြန်လည်ရောင်းချခွင့်ပေးသည်။ ထို့အပြင် ကုန်ပစ္စည်းများကို မိမိလိုင်းအောက်တွင်ရှိသော အခြားကိုယ်စားလှယ်များကိုရောင်းချခွင့် ဖြန့်ချိခွင့်ပေးသည်။

၁.(ခ) ဤစာချုပ်သည်ကုမ္ပဏီနှင့် main distributorများလုပ်ငန်းတစ်ခုကိုအတူတကွလည်ပတ်ရန်နှင့် ပူးတွဲအလုပ်လုပ်ရာတွင်အမြတ်အစွန်းများကို မျှဝေရန်အတွက်မရည်ရွယ်ပါ။

၁.(ဂ) main distributor များအနေဖြင့်ကုမ္ပဏီထံမှ ထုတ်ကုန်များကိုမည်သည့်ဒေသတွင်မဆိုရောင်းချ ပိုင်ခွင့်ရထားသော်လည်းယင်းနေရာဒေသတွင်ကုမ္ပဏီဘက်မှသင့်တော်သည်ထင်သောမည်သည့်အချိန် တွင်မဆို main distributor အရေအတွက်ကိုထပ်မံတိုးခွင့်ရှိသည်။

၁.(ဃ) main distributor များအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီထံမှ main distributor ရာထူးကိုလက်ခံလိုက်သည့်နေ့မှစ၍ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည်။ထို့အပြင်ဤစာချုပ်၏ကာလမှာစာချုပ်သည့်အချိန်မှစ၍စာချုပ်ကိုပယ်ဖျက်ခြင်း မရှိသည့်အချိန်ထိဤစာချုပ်သည်တစ်သက်တာဖြစ်သည်။စာချုပ်သက်တမ်းတစ်လျှောက်တွင် main distributorများသည်စာချုပ်ပယ်ဖျက်ရန်ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်များကိုကုမ္ပဏီအားတစ်ဦးတည်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ပေးသ ည်။စာချုပ်ပယ်ဖျက်ခြင်းကြေငြာချက်ကို(၇)ရက်နှင့်အထက်ကြိုတင်ကြေငြာပေးပါမည်။ ထိုကဲ့သို့ကြေငြာသည့်အခါတွင်maindistributorများအနေဖြင့်ကန့်ကွက်ခြင်းနှင့်ကုမ္ပဏီထံမှမည်သည့်နစ်နား ကြေးများတောင်းဆိုမည်မဟုတ်ပါ ။



၁.(င) ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များ

* main distributor အနေဖြင့် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များလက်ခံခြင်းပြုလုပ်လိုပါက main distributor များသည် ထိုသူကိုအသိမှတ်ပြုခြင်းကိုထည့်သွင်းစဉ်းပေးပေးနိုင်ရန်ကုမ္ပဏီထံကိုသက်ဆိုင်ရာစာရွက်စာတမ်းများကိုအရင် ပို့ဆောင်ပေးရပါမည်။ အကြိမ်တိုင်း ကုမ္ပဏီထံမှ စာဖြင့် ခွင့်ပြုမှသာ လက်ခံခွင့်ရှိသည်။

* main distributor ကရာထူးခန့်အပ်ပေးလိုသော ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များသည် တခြား main distributor ၏လိုင်းထဲမှကိုယ်စားလှယ်ငယ် များမဖြစ်ရပါ။

* main distributor များသည် မိမိ၏ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကို ဤစာချုပ်အရ ကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊မူဝါဒများကိုတင်းကြပ်စွာလိုက်နာရန်အထူးဂရုစိုက်ပြီးထိန်းချုပ်ရမည်။

* အကယ်၍ ကုမ္ပဏီဘက်မှ ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များသည် ဤစာချုပ်ထဲသဘောတူထားကြသော သဘောတူညီချက် သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီမှသတ်မှတ်ထားသော စည်းကမ်းချက်များ၊ မူဝါဒများကို တစ်ခုတည်းဖြစ်စေ ကျူးလွန်ပါက main distributor များသည် စာချုပ်စည်းကမ်းများကို ဖောက်ဖျက်သည်ဟုယူဆပါသည် ။ ထို့အပြင် ကုမ္ပဏီဘက်မှ စာချုပ်ပယ်ဖျက်ပြီး main distributor ထံ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများအတွက်နစ်နာကြေးတောင်းခွင့်ရှိသည် ။ main distributor များသည် တခြားနစ်နာမှုများအတွက် တရားစွဲခွင့်ကို တားမြစ်ထားခြင်းမရှိပါ။

၂။ ကုမ္ပဏီလုပ်ပိုင်ခွင့်

ကုမ္ပဏီတွင်အောက်ပါအတိုင်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည်။maindistributorများအနေဖြင့်ဤလုပ်ပိုင်ခွင့်များကိုသဘောတူ လက်ခံသည်။



၂.(က) ကုမ္ပဏီသည် main distributor နှင့် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုအပါအဝင် main distributor နှင့် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များ၏စွမ်းဆောင်ရည်များနှင့်အချက်အလက်များအားလုံးကို စစ်ဆေးမေးမြန်းပိုင်ခွင့်ရှိသည်။

၂.(ခ) ကုမ္ပဏီသည် main distributor နှင့် ကိုယ်စားလှယ်များ၏လိုင်းများကိုပြောင်းလဲပိုင်ခွင့်ရှိသည်။

၂.(ဂ) ကုမ္ပဏီသည် main distributor နှင့် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များ၏သဘောတူညီချက်မပါပဲ အကျိုးခံစားခွင့်များ လုပ်ငန်းပတ်လည်မှုများကိုမြှင့်တင်ရန်အတွက်ပေးထားသောအထူးဆုများကို ပေးခြင်း / ပယ်ဖျက် / ဆိုင်းငံ့ ခြင်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည် ။ ကုမ္ပဏီ၏ဆုံးဖြတ်ချက်သည်သာအတည်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် main distributor နှင့်ကိုယ်စားလှယ်များသည် အငြင်းပွားခြင်းမပြုရပါ ။ကုမ္ပဏီထံမှာ မည်သည့်နစ်နာကြေးမှတောင်းပိုင်ခွင့်မရှိပါ။

၂.(ဃ) ကုမ္ပဏီသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ဈေးနှုန်းအပါအဝင် လက်ဆောင်ပစ္စည်းများနှင့် အရောင်းပိုင်းကိုထောက်ပံ့ပေးနိုင်သောအခြားပစ္စည်းများကို သတ်မှတ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည် ။ ထိုသတ်မှတ်ချက်များကို main distributor နှင့် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကိုအကြောင်းပေးပါမည် ။

၃။ main distributor ၏တာဝန်များ

main distributor များသည် အောက်ဖော်ပြပါအတိုင်း မိမိလိုင်းအောက်ကကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကို အစွမ်းကုန်စီမံခန့်ခွဲခြင်းအပါအဝင် ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်များ၏အရောင်းပိုင်းမြှင့်တင်ရန်အတွက် မိမိတွင်ရှိသမျှ ဗဟုသုတ ၊ အရည်အချင်းများကို အစွမ်းကုန်သုံးပြီးကြိုးစားပါမည်။

၃.(က) ကုမ္ပဏီ၏ စည်းစနစ်များ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ၊ သတ်မှတ်ချက်များကို တင်းတင်းကျပ်ကျပ်နှင့် ထိထိရောက်ရောက်လိုက်နာနိုင်ရန်အတွက် main distributorများသည်မိမိ၏လိုင်းအောက်ရှိကိုယ်စားလှယ် ငယ်များကိုအသေးစိတ် အကြောင်းကြားပါမည် ။



၃.(ခ) main distributor အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များနှင့် ပစ္စည်းအော်ဒါတင်ရာတွင်လွယ်ကူချောမွတ်စွာစီမံဆောင်ရွက်ပါမည်။ မိမိလိုင်းအောက်ရှိကိုယ်စားလှယ်ငယ်များအတွက်ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များကိုသင့်လျော်စွာရောင်းချပေးမည့်အပြင်ထိုကိုယ်စားလှယ်ငယ်ကိုသေချာစွာဂရုစိုက်ပြုစုပေးပါမည်။ ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များ၏တောင်းဆိုချက်များ၊ပြဿနာများကိုအရည်သွေးရှိရှိဖြေရှင်းပေးမည့်အပြင်လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုလျင်မြန်စေရန်အတွက်အစီအစဉ်ချပေးပါမည်။

၃.(ဂ) main distributor များအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်၊ထုပ်ပိုးမှု ၊ အမှတ်တံဆိပ်၊ logo နှင့် ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်၏တခြားအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုခုကို အတုခိုးခြင်း ၊ တုပခြင်း ၊ပြုပြင်ခြင်း ၊ပြောင်းလဲခြင်း နှင့် ဖျက်ဆီးခြင်းများ အစရှိသည်တို့ကို လုပ်ဆောင်မည်မဟုတ်ပါ။

၃.(ဃ) main distributor များ၏ ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်နှင့်ရောင်းအားကိုထိခိုက်စေသည့်အပြုအမူများ ၊လုပ်ရပ်များ ကိုလုပ်မည်မဟုတ်ပါ။ main distributor များသည်ကုမ္ပဏီနာမည်ထိခိုက်စေတော့ လုပ်ရပ်များကိုမလုပ်ပဲ သင့်လျော်စွာနေထိုင်ထိန်းသိမ်းပါမည်။

၃.(င) main distributorများသည်ကုမ္ပဏီကိုမိမိ၏ဧရိယာအတွင်းပြိုင်ဘက်များ၏လှုပ်ရှားမှုအကြောင်း နှင့်ဈေးကွက်အခြေအနေများကို အသေးစိတ်တင်ပြပါမည်။

၃.(စ) ကုမ္ပဏီဘက်မှ စာဖြင့်အတည်ပြုခွင့်ပြုချက်ရပြီးမှလွဲ၍ main distributor များသည် တခြား main distributor များ၏လိုင်းအောက်တွင်ရှိသော ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကို ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များ ရောင်းချပေးမည်မဟုတ်ပါ။



၃.(ဆ) main distributorများသည်စာချုပ်အတွင်းရှိဈေးဖြတ်ရောင်းသူဖြစ်နိုင်ခြေကိုစစ်ဆေးရန်စံနှုန်းများကိုတင်းကြပ်စွာလိုက်နာပါမည်။ ထို့အပြင် လုပ်ငန်း၏တည်ငြိမ်မှုအတွက် သဘောတူထားကြသော စည်းမျဉ်းများနှင့် သဘောတူညီချက်များကိုလည်း လိုက်နာပါမည်။

၄။ ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူခြင်း

၄.(က) ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူခြင်းနှင့်ငွေပေးချေခြင်းmain distributor များသည် ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များကိုဝယ်ယူပြီး ဝယ်သူ ၊ သုံးစွဲသူ သို့မဟုတ် မိမိလိုင်းအောက်တွင်ရှိသောကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကို ပြန်လည်ဖြန့်ဝေရောင်းချပေးပါသည်။ ထိုသို့ဝယ်ယူရာတွင် အောက်ဖော်ပြပါနည်းလမ်းထဲမှတစ်ခုမဟုတ် တစ်ခုဖြင့် ဝယ်ယူသည့်ရက်တွင် ကုမ္ပဏီချမှတ်ထားသောပစ္စည်းမှာသည့်နည်းလမ်းနှင့် ငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းအတိုင်း ပြုလုပ်သွားပါမည်။

(က) ငွေပေးချေမှုကို ၂ ကြိမ်ခွဲထားသည်
ပထမအကြိမ် ။ pre-order တင်သည့်ရက်တွင် ပစ္စည်းတန်ဖိုးအားလုံးပေါင်း၏ ၅၀% (ငါးဆယ်ရာခိုင်နှုန်း) ကိုပေးချေမည်။

ဒုတိယအကြိမ် ။ ပစ္စည်းတန်ဖိုးအားလုံးပေါင်း၏ ကျန်ငွေ ၅၀ %
(၅၀ ရာခိုင်နှုန်း) ကို ကုမ္ပဏီဘက်မှ main distributor ထံ ကုန်ပစ္စည်းများမတင်ပို့မည် အပြီးပေးချေရမည်။

(ခ) ပစ္စည်းဝယ်ယူသည့်ရက်သို့မဟုတ် pre-order တင်သည့်ရက်တွင်ကုမ္ပဏီချမှတ်ပေးထားသောစနစ်အတိုင်း ပေးချေရမည်။

* main distributor များအနေဖြင့် ငွေပေးချေမှုစနစ်ကို ကုမ္ပဏီ၏တစ်ဦးတည်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ပေးထားသည်။ ကုမ္ပဏီ၏တစ်ဦးတည်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်များကို ကန့်ကွက်မှုမရှိပဲ ကုမ္ပဏီချမှတ်ပေးသော ငွေပေးချေမှုစနစ်နှင့်အချိန် ကိုတင်းကြပ်စွာ လိုက်နာဆောင်ရွက်ပါမည်။



၄.(ခ) main distributor များသည် ကုမ္ပဏီထံ ပစ္စည်းမှာယူ/ဝယ်ယူပြီးနောက် ပိုင်းအော်ဒါများကို ပြန်လည်ပယ်ဖျက်လိုမရပါ။ ထို့အပြင် main distributor ထံဖြစ်စေ၊ ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များထံဖြစ်စေ မည်သည့်ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်ကိုမဆို ပြန်လည်ဝယ်ယူမည်မဟုတ်ပါ။

၄.(ဂ) main distributor များသည် ကုမ္ပဏီထံ ကုန်ပစ္စည်းများမှာ/ဝယ်ယူသောကျသင့်ငွေများကို သတ်မှတ်ထားသောငွေပေးချေမှုအတိုင်းပေးချေပါမည်။
သတ်မှတ်ထားသောငွေပေးမှုစနစ်အတိုင်းပေးချေမှုမရှိပါက ကုမ္ပဏီဘက်မှ ကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်ပေးခြင်းကို ရပ်တန့်လိုက်ပြီး ငွေပေးချေရန် main distributor ကိုခေါ်ပါမည်။ ထို့အပြင် main distributor များအနေဖြင့် ပေးချေမှုအပြည့်အဝ မပြီးမချင်း ကတိပျက်တဲ့ရက်မှစ၍ တစ်နှစ်လျှင် အတိုးနှုန်း 7.5 ရာခိုင်နှုန်းနှင့်အတူ ကျန်ငွေများကိုပေးဆောင်ရပါမည်။

၄.(ဃ) main distributor များကို ကြိုတင်ပြောခြင်း၊ အသိပေးခြင်းမရှိပဲ ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၊ တစ်ချို့သောအမျိုးအစားများ၊ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုများကို အရေအတွက်လျော့ရောင်းချပေးခြင်း၊ တိုးခြင်း၊ ပြောင်းလဲခြင်း၊ တားမြစ်ခြင်းနှင့် ငြင်းဆိုခြင်းများကို အချိန်မရွေးလုပ်ဆောင်ခွင့်ရှိသည်။

၅။ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း

၅.(က) main distributor များသည် ကုမ္ပဏီဘက်မှ ချမှတ်ထားသည့် နည်းလမ်းများ၊ စည်းကမ်းများ၊ ဈေးနှုန်းများနှင့်ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင်းချခြင်း ဈေးလျော့ခြင်း လက်ဆောင်များ နှင့် ကိုယ်တိုင်စိတ်ကြိုက်ပရိုမိုးရှင်းပြုလုပ်ခြင်းများကို အစရှိသည်နှင့်ပတ်သက်သော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအတိုင်း တင်းကြပ်စွာ လုပ်ဆောင်ရပါမည်။ ထို့အပြင် ကုမ္ပဏီဘက်မှ သတ်မှတ်ထားသော စည်းကမ်းချက်နှင့်မကိုက်ညီသည့် offline ဆိုင်များ၊ သတ်မှတ်ထားသော ဈေးနှုန်းအတိုင်းမရောင်းချသောသူကို များအစရှိသည့် လုပ်ရပ်များကို လုပ်မည်မဟုတ်ပါ။



၅.(ခ) main distributor များအနေဖြင့် မိမိလိုင်းအောက်ရှိကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကို ကုမ္ပဏီထံမှ စာဖြင့်ခွင့်ပြုချက်ရယူမှလွဲ၍ မိမိ၏စိတ်ကြိုက်ပရိုမိုးရှင်းပြုလုပ်ခြင်း၊ လက်ဆောင်ပြုလုပ်ပေးခြင်း၊ ကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောဈေးထက်လျော့ရောင်းခြင်း များမပြုလုပ်စေထိန်းချုပ်ရပါမည်။

၅.(ဂ) စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုအတွက်ကုမ္ပဏီမှထုတ်ပြန်ထားသောနည်းစနစ်များ၊စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့် ကိုက်ညီရန်အတွက် main distributor များအနေဖြင့်မိမိ၏လိုင်းအောက်တွင်ရှိသောကိုယ်စားလှယ် အငယ်များကိုအရောင်းပိုင်းနှင့်ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချခြင်းများကိုထိန်းချုပ်ပြီးတာဝန်ယူရပါမည်။ကုမ္ပဏီ ဘက်မှစာဖြင့်ကြိုတင်အကြောင်းကြားခြင်းဖြင့်နည်းစနစ်များ၊စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုပြောင်းလဲပိုင်ခွင့်သည်။

၅.(ဃ) စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းနဲ့ကိုက်ညီစွာရောင်းချမှုမရှိသော / စည်းကမ်းများကိုချိုးဖောက်သော ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် မည်သည့်ကိစ္စတွင်မဆို ကုမ္ပဏီဘက်မှ တာဝန်ယူမည်မဟုတ်ပါ။အာမခံမည်မဟုတ်ပါ။

၆။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြန်လည်ပေးအပ်ခြင်း

ကုမ္ပဏီသည် အောက်ဖော်ပြပါကိုယ်စားများထံမှပစ္စည်းများပြန်လက်လက်ခံပါမည်

၆.(က) ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်ကြောင့် ချွတ်ယွင်းမှုရှိသောထုတ်ကုန်များ

၆.(ခ) ကုမ္ပဏီမှ main distributor များပေးအပ်ထားသည့် လိပ်စာအထိ သယ်ယူပို့ဆောင်စဉ် ပျက်စီးသွားသော ကုန်ပစ္စည်းများ



၆.(ဂ) main distributorများ၏လက်ထဲသို့ပစ္စည်းရောက်ရှိပြီး15ရက်အတွင်းကုမ္ပဏီကိုပစ္စည်း ပြန်လည်ပေးအပ်ရမည်။15ရက်အတွင်းပြန်မပေးပါကထိုသို့သောအခြေအနေအတွင်းရှိကုန်ပစ္စည်းများကိုလက်ခံ နိုင်သည်ဟုသတ်မှတ်ပါသည်။

၆.(ဃ) ပစ္စည်းချွတ်ယွင်းမှုရှိမရှိကို ကုမ္ပဏီသာလျှင်တစ်ဦးတည်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည်။

၆.(င) ကုန်ပစ္စည်းတွင်ပါရှိသော QR Code ၊ ကုမ္ပဏီထည့်သွင်းထားသောထုတ်လုပ်ရေးကုဒ်များကို မည်သည့်ကိစ္စကြောင့်မဆို ဖျက်ပစ်ခြင်း၊ ခြစ်ခြင်း ၊ ပြောင်းလဲခြင်း၊ ဖျက်ဆီးခြင်းနှင့်တခြားသောပြောင်းလဲခြင်းများအားလုံးအပါအဝင် ပြုလုပ်ထားခြင်းရှိပါက ကုမ္ပဏီဘက်မှ ထိုကုန်ပစ္စည်းကိုပြန်လည်လက်ခံမည်မဟုတ်ပါ ၊ အာမခံမည်မဟုတ်ပါ ။

၆.(စ) ကုန်ပစ္စည်းတွင်ပါရှိသော QR Code ၊ ကုမ္ပဏီထည့်သွင်းထားသောထုတ်လုပ်ရေးကုဒ်များကို ဖျက်ပစ်ခြင်း၊ ခြစ်ခြင်း ၊ ပြောင်းလဲခြင်း၊ ဖျက်ဆီးခြင်းနှင့်တခြားသောပြောင်းလဲခြင်းများရှိသော ကုန်ပစ္စည်းကို ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းဟုမသတ်မှတ်ပါ ။ main distributor များအနေဖြင့် တခြားသူ၊ဘယ်သူ့ကြောင့်မဆို ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းကို တာဝန်ယူရမည်။

၇။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ၏ကန့်သတ်ချက်များ

၇.(က) main distributor နှင့်ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များအနေဖြင့် မည်သည့်ရည်ရွယ်ချက်ကြောင့်ဖြစ်ဖြစ် ကုမ္ပဏီကိုယ်စား အဖြစ်လုပ်ဆောင်ခြင်းမပြုရ။ main distributor များနှင့်ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များသည် ကုမ္ပဏီကိုချည်နှောင်ခြင်း ၊ ကုမ္ပဏီနာမည်ဖြင့် မည်သည့်စာချုပ်ကိုမှချုပ်ဆိုပိုင်ခွင့်မရှိပါ။



၈။ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ဂုဏ်သတင်းကိုကာကွယ်ခြင်း

၈.(က) main distributor များအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏သတိပေးချက်နှင့်ညွှန်ကြားချက်များကိုလိုက်နာပြီး ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သတင်းများကိုလည်းကာကွယ်ရပါမည်။ ကိုယ်စားလှယ်များသည်ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် (IAURA logo)ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ် သုံးစွဲထားသည့်အရာသို့မဟုတ် ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးသည် ကုမ္ပဏီ၏တစ်ဦးတည်းပိုင်သောပိုင်ရှင်ဖြစ်ကြောင်းလက်ခံထားသည်။ ။ထို့အပြင် ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်နှင့်ပတ်သက်ပြီး မိမိသည် ပိုင်ကြောင်း ဆိုင်ကြောင်းပြောမည်မဟုတ်ပါ။ ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်၏ တရားဝင်မှုနှင့်ခိုင်မာမှုအပေါ်ထိခိုက်စေနိုင်သည့် အပြုအမူလုပ်ရပ်များ ၊ အပြောအဆိုများ လုပ်မည်မဟုတ်ပါ။

၈.(ခ) main distributor များသည်ဤစာချုပ်ရပ်စဲလိုက်သည့်အခါတွင် ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ် သို့မဟုတ် ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်နှင့် အလားတူအမှတ်တံဆိပ်များ ၊ ကုန်ပစ္စည်း၏ထုပ်ပိုးမှုများကို မည့်သည့်အကြောင်းပြချက်ဖြင့်ဖြစ်စေ သုံးစွဲ / ပြုလုပ်မည်မဟုတ်ပါ။

၉။ လျှို့ဝှက်အချက်အလက်များ

၉.(က) main distributor များအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီဘက်မှ main distributor များကို ဖွင့်ဟ/ပြောပြသော ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များနှင့်အခြားသောလျှို့ဝှက်ချက်များအားလုံးသည်စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားသည့်ကာလအတွင်းဖြစ်စေ ၊ စာချုပ်သက်တမ်းကုန်ဆုံးသွားသည်ဖြစ်စေ ကုမ္ပဏီ၏တစ်ဦးတည်းပိုင်သောပိုင်ဆိုင်မှုဟု လက်ခံကြသည်။



၉.(ခ) main distributor များအနေဖြင့် ကိုယ်တိုင်ဖြစ်စေ ၊ မိမိကိုယ်စားလုပ်ဆောင်သူဖြစ်စေ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်နှင့်အခြားသောလျှို့ဝှက်ချက်များကို တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ သွယ်ဝိုက်နည်းဖြင့်ဖြစ်စေ ထုတ်ဖော်မည်မဟုတ်ပါ။ ယင်းလျှို့ဝှက်ချက်များကိုလည်း ဂရုစိုက်စွာဖြင့် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးမည်။

၉.(ဂ) main distributor များအနေဖြင့် main distributor နှင့်ကုမ္ပဏီထံမှခွင့်ပြုချက်ရထားသူများမှလွဲ၍အခြားမည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုမှ ဤလျှို့ဝှက်ချက်များအသုံးပြု၍ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ခွင့်ပြုမည်မဟုတ်ပါ ။
 ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်နှင့်အခြားသောလျှို့ဝှက်ချက်များကို ဤစာချုပ်၏ ရည်ရွယ်ချက်နှင့်အကောင်အထည်ဖော်ရန်အတွက်သာ သုံးပါမည်။

၁၀။ အကျိုးအမြတ်ခံစားခွင့်များ

၁၀.(က) ကုမ္ပဏီဘက်မှ main distributor နှင့်ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များကိုပေးဆောင်သည့် မည်သည့်အကျိုးအမြတ်မဆို ကုမ္ပဏီ၏တစ်ဦးတည်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်အာဏာရှိသည်ဟု main distributor များအနေဖြင့်သေချာစွာနားလည်ထားပါသည်။ ။
 main distributor အနေဖြင့်ထိုအကျိုးအမြတ်များကိုရရန်မည်ကဲ့သို့ပင်ကြိုးစားခဲ့စေကာမူ ကုမ္ပဏီဘက်မှ အချိန်မရွေး လျော့ခြင်း၊ ဖြတ်ထုတ်ခြင်း ပယ်ဖျက်ခြင်း လုပ်ခွင့်ပြုထားသည်။ ။ main distributor သည် ကုမ္ပဏီဘက်မှ ကမ်းလှမ်းထားသောအကျိုးအမြတ်များကို လျော့ခြင်း၊ဖြတ်ထုတ်ခြင်း၊ပယ်ဖျက်ခြင်း အပေါ် ဘယ်သည့်နစ်နာကြေးမှတောင်းဆိုမည်မဟုတ်ပါ။ ။

၁၁။ အပြစ်ခံယူခြင်း

၁၁.(က) main distributor များအနေဖြင့် မိမိလိုင်းအောက်တွင်ရှိသောကိုယ်စားလှယ်များကို ဤစာချုပ်အတွင်းရှိ သဘောတူချက်နှင့်စည်းကမ်းချက်များအနက် တစ်ခုတည်းဖြစ်စေ မကျူးလွန်မိစေရန်ထိန်းချုပ်ရမည်။ အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများကို ကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းထက်လျော့ရောင်းခြင်းဖြစ်သည်။



ကုမ္ပဏီဘက်မှ မည်သူ့လိုင်း၏ ဘားကုဒ်နံပါတ် သို့မဟုတ် မည် main distributor များသည်ကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းထက်လျော့ရောင်းနေသည်များကိုတွေ့လျှင် main distributor များအနေဖြင့် မိမိလိုင်းအောက်တွင်ရှိသော ဘားကုဒ်ပါသည့်ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးကို တွေ့သည့်ရက်မှစ၍ (၇) ရက်အတွင်းပြန်လည်ဝယ်ယူရပါမည် ။

၁၁.(ခ) ကုမ္ပဏီဘက်မှကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုကုမ္ပဏီသတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းထက်လျော့ပြီးပြန်လည်ဝယ်ယူခွင့်ရှိပြီးထိုပစ္စည်းသည်မည်သည့် main distributorလိုင်းအောက်၏ပစ္စည်းဖြစ်ကြောင်းစစ်ဆေးမည်။ ကုမ္ပဏီဘက် ၎င်းကုန်ပစ္စည်းသည် မည်သည့်လိုင်း၏ပစ္စည်း/မည်သည့် main distributor ၏ပစ္စည်းဖြစ်ကြောင်းသိရှိပြီး ကုမ္ပဏီထံမှအကြောင်းကြားစာရသည့်ရက်မှစ၍ ထို main distributor သည်ကုမ္ပဏီထံကုန်ပစ္စည်းကို (၇) ရက်အတွင်းပြန်လည်ဝယ်ပါမည်။(၇) ရက်အတွင်း အပြီးအစီးပြန်လည်ဝယ်ယူခြင်းမရှိပါက ကုမ္ပဏီအား တစ်နှစ်လျှင် မူလအတိုးနှုန်း ၇.၅ ရာခိုင်နှုန်းဖြင့်သတ်မှတ်ရက်မှ ငွေပေးချေမှုပြီးမြောက်သည်အထိကောက်ခံခွင့်ပြုရန်သဘောတူသည်။

၁၁.(ဂ) main distributor သို့မဟုတ် မိမိလိုင်းအောက်ရှိကိုယ်စားလှယ်ငယ်သည်ပြင်ပလူအပေါ် အပြစ်ကျူးလွန်မှုပြုလုပ်ပြီး ထိုကျူးလွန်မှုသည် ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သိက္ခာကိုဆိုးရွားစွာထိခိုက်သည်ကိုတွေ့ရှိပါက main distributor အနေဖြင့် နှောင့်နှေးမှုမရှိပဲ ထိုလူအပေါ် အမှန်တကယ် ကျသင့်သည့်နှစ်နာကြေးအတိုင်းပေးဆောင်ရန်သဘောတူသည်။

၁၁.(ဃ) main distributor သည် ဤစာချုပ်အတိုင်း ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သိက္ခာများကိုမကာကွယ်ပဲ ကုမ္ပဏီဘက်မှ ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သိက္ခာကိုကာကွယ်ရန် ထိုပြင်ပလူကိုနှစ်နာကြေး စိုက်ပေးထားရပါက main distributor အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီဘက်မှ main distributor ကိုနှစ်နာကြေးပြန်လည်တောင်းပိုင်ခွင့်ပေးသည်။ ကုမ္ပဏီမှထိုပြင်ပလူကိုနှစ်နာကြေးပေးသည့်ရက်မှစ၍ main distributor က ကုမ္ပဏီကိုအပြီးအစီးပြန်ပေးချေသည့်ရက်အထိ တစ်နှစ်လျှင် အတိုးနှုန်း ၇.၅ ရာခိုင်နှုန်းကောက်ရန်သဘောတူသည်။



၁၁.(င) main distributor သည် ကိုယ်စားလှယ်ငယ်များအပေါ်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုနှင့်ဆက်စပ်၍ အပြစ်ကျူးလွန်ကြောင်း ကုမ္ပဏီဘက်မှတွေ့ရှိပါက main distributor အနေဖြင့် ကိုယ်စားလှယ်ကို နှောင့်နှေးမှုမရှိပဲ နစ်နားကြေးပေးလျော်ရမည်။ ထို့အပြင် main distributor အနေဖြင့် ထိုအပြစ်သည် မိမိကိုယ်ရေးကိုယ်တာအမှားဖြစ်ကြောင်းလက်ခံပြီး ကုမ္ပဏီနှင့်လုံးဝမသက်ဆိုင်ကြောင့် သဘောတူသည်။

၁၂။ စာချုပ်ရပ်စဲခြင်း

ကုမ္ပဏီဘက်မှ အောက်ဖော်ပြပါအခြေအနေတွင် စာချုပ်ကို ရပ်စဲခွင့်ရှိသည်။

၁၂.(က) main distributor ဤစာချုပ်အတွင်းရှိသတ်မှတ်ထားသောစည်းကမ်းချက်အတိုင်း တစ်ခုဖြစ်စေကာမူ မလိုက်ပါက

၁၂.(ခ) main distributor အနေဖြင့်ကုမ္ပဏီ၏မူဝါဒကိုမလိုက်နာပါက

၁၂.(ဂ) main distributor အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီကိုနစ်နာစေသောမည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ပါက

၁၂.(ဃ) main distributor အနေဖြင့် အကြွေးမချေခြင်း ၊ လုပ်ငန်းများကိုစနစ်တကျမလုပ်ဆောင်ခြင်း ၊ သို့မဟုတ် ပိုင်ရှင်အပြောင်းအလဲဖြစ်ခြင်း

၁၂.(င) main distributor အားတရားရုံးမှပိုင်ဆိုင်မှုရုတ်သိမ်းခံရခြင်းသို့မဟုတ် ဒေဝါလီခံခြင်း

၁၂.(စ) main distributor သည် ဤစာချုပ်အတွင်းရှိသဘောတူညီချက်တစ်ခုခုကိုကျူးလွန်ခြင်းကြောင့် သို့မဟုတ် main distributor သို့မဟုတ် ကိုယ်စားလှယ်များသည်ကုမ္ပဏီကိုနစ်နာအောင်ပြုလုပ်ခြင်း နှင့်တခြားသောနစ်နာခြင်းများအပေါ်ကုမ္ပဏီဘက်မှ ဆက်လက်ပြီး နစ်နာကြေးတောင်းဆိုခွင့်ပြုသည်။



၁၂.(ဆ) ကုမ္ပဏီဘက်မှ မည်သည့်အကြောင်းကြောင်းဖြစ်စေ စာချုပ်ကို ပယ်ဖျက်ပါက ကုမ္ပဏီသည် ကုမ္ပဏီထိပ်စွဲဦးစီးဌာနသော main distributor သို့မဟုတ် ကိုယ်စားလှယ်များကို တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ သွယ်ဝိုက်သည်ဖြစ်စေ မည်သည့်နစ်နာကြေးမှပေးရန်မလိုပါ။

၁၃။ စာချုပ်ရပ်စဲခြင်းအကျိုးသက်ရောက်မှုများ

၁၃.(က) main distributor အနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကျသင့်ငွေ / ပေးချေရန်ကျန်ရှိနေသော ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းကျသင့်ငွေ (ရှိလျှင်) စာချုပ်ရပ်စဲလိုက်သည့်ရက်မှစ၍ (၇)ရက်အတွင်း ကုမ္ပဏီကိုပေးချေရမည်။ သတ်မှတ်ထားသောရက်အတွင်းပေးချေခြင်းမရှိပါက ပေးချေမှုအပြည့်အဝမပြီးမချင်း တစ်နှစ်လျှင် အတိုးနှုန်း ၇.၅ ရာခိုင်နှုန်းပေးဆောင်ရန်သဘောတူသည်။

၁၄။ သတိပေးချက်

၁၄.(က) အသိပေးချက်များအားလုံးကို စာချုပ်ချုပ်သွယ်သို့ အောက်ဖော်ပြပါလိပ်စာအတိုင်း စာတိုက်ဖြင့်ပို့ပါမည် သို့မဟုတ် email ဖြင့် ပေးပို့ခြင်းကိုလည်း တရားဝင်သတိပေးချက်ဟု သတ်မှတ်ပါသည်။

၁၄.(ခ) ကုမ္ပဏီ

အမည် ။ IAURA ENTERPRISE COMPANY LIMITED

နေရပ်လိပ်စာ ။ No 98/55 Soi Supapong 1, Nong Bon District, Prawet District, Bangkok 10250

ဖုန်းနံပါတ် ။-----

မိုဘိုင်းဖုန်း ။ -----

Email -----

Line ID -----

14.3 main distributor

အမည် -----

နေရပ်လိပ်စာ -----

တယ်လီဖုန်း -----

မိုဘိုင်းဖုန်း -----

email -----

Line ID -----



၁၅. စာချုပ်ပြည့်စုံခြင်းနှင့် စာချုပ်၏အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်

၁၅.(က) ဤစာချုပ်သည်စာချုပ်ချုပ်ဆိုသူနှစ်ဦးနှစ်ဖက်၏သဘောတူညီချက်များကို ပြဌာန်းထားသည်။ ဤစာချုပ်နှင့်ပတ်သက်၍ စာဖြင့်ဖြစ်စေ နှုတ်ဖြင့်ဖြစ်စေ ယခင်သဘောတူထားသောသဘောတူညီချက်အစား ဤစာချုပ်ကိုသုံးခွင့်ပြုသည်။

၁၅.(ခ) စာချုပ်၏အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုရန်လိုအပ်သည့်အချိန် သို့မဟုတ် စာချုပ်များကို ဘာသာပြန်ဆိုခြင်း သို့မဟုတ် ဤစာချုပ်၏အစိတ်အပိုင်းဟုယူဆသည့်စာရွက်စာတမ်းများ ပြုလုပ်ရန်လိုပါက main distributor အနေဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏သဘောထားသည်သာအတည်ဖြစ်ကြောင်း သဘောတူပါသည်။

စီးပွားရေးလည်ပတ်မှုအတွက်အဘယ်ကြောင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းရှိရမည်နည်း

I'AURA Brand စတင်တည်ထောင်သည့်အချိန်တွင်မည်သည့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းမှသတ်မှတ်ထားခြင်းမရှိပါ ။ သို့သော်အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှစီးပွားရေးတိုးတက်လာပြီးကိုယ်စားလှယ်အရေအတွက်လည်းအများအပြား ရှိလာသည်။ ထို့ကြောင့်ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အားလုံးညီတူညီမျှဖြစ်ရန်စံနှုန်းသတ်မှတ်ထားရခြင်းဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်အားလုံးကိုဤစည်းကမ်းချက်များသည်ကာကွယ်ရန်အတွက်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်ကြောင်းမြင်စေ လိုပါသည်။အတင်းအကြပ်ခိုင်းသည်ဟုမမြင်စေချင်ပါ။စည်းကမ်းချက်အချက်တိုင်းသည်ကိုယ်စားလှယ်အားလုံး အတွက်ဖြစ်ပြီး ရေရှည်ခိုင်မာတည်တံ့ရန်အတွက်ဖြစ်သည်။ အားလုံး၏ပန်းတိုင်သည် တိုးတက်ပြောင်းလဲခြင်း ၊ အောင်မြင်ခြင်း ၊ ဝင်ငွေရှိခြင်းတို့ဖြစ်သည် ။ သင့်အနေဖြင့် ယနေ့နှင့်မနက်ဖြန်အတွက်သာလုပ်ခြင်းမဟုတ်ပဲ အနာဂတ်အတွက် မိမိကိုယ်ကျိုးအတွက် မိသားစုဝင်အတွက် ကြိုးစားနေကြခြင်းဖြစ်သည်။ အနာဂတ်အတွက်လုပ်နေခြင်းဖြစ်သည့်အတွက် ရေရှည်ခိုင်မာတည်တံ့သည့် အုတ်မြစ်ချခြင်းရှိခြင်း စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်အောင်မြင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။