



1. 公司

- 1.1 ASCEND 1 SDN BHD 是一间直销公司。它鼓励与支持独立直销商销售本公司的产品并建立个人直销网络。
- 1.2 本公司采用直销计划来推销产品，通过独立直销商销售产品及传送到顾客手上。公司鼓励各阶级的直销商每月销售产品并记录每项业绩。
- 1.3 凡输入直销商籍申请者的资料经公司核准后方可成为“直销商”。所有申请者必须符合条例（4）所列出为准则。

2. 基本原则

- 2.1 此商业手册的原则、程序及行为准则，列明 ASCEND 1 独立直销商之权利及职责。以下准则是鼓励和和睦相处并保障直销商之利益、权利和特权，而非限制直销商的生意发展。
- 2.2 ASCEND 1 直销商必须了解与熟悉公司原则、程序及行为准则。
- 2.3 公司保留更改、修正、增加现有条例的权利而无需给予事先通知。
- 2.4 公司将定时发出备忘录通知直销商有关任何条例的更改、修正或补充。
- 2.5 直销商在提呈直销商籍申请既表示同意遵从 ASCEND 1 所定下的规则、条例及行为准则。
- 2.6 任何违反规则、条例及行为准则的会员不可以以不知道有关规章制度为理由。

3. 申请直销商籍

- 3.1 任何个人或不超过两人形式的生意伙伴欲申请成为 ASCEND 1 SDN BHD 的独立直销商必须网上注册个人资料，同时也意谓同意遵守本公司的规则、条规及行为准则。
- 3.2 申请者必须填妥公司所规定的资料，绝无虚假。不超过两人的合伙生意伙伴欲申请直销商籍，必须提呈以下资料：
 - 3.2.1 合伙生意注册执照副本。
 - 3.2.2 合伙生意之同意书必须清楚列明两位合伙人之权力和义务。其中一位生意伙伴成为合伙与 ASCEND 1 SDN BHD 一切业务沟通交涉的代表。
- 3.3 输入申请并获公司批准后方生效，公司保留权利拒绝不完整资料的申请者。如提供虚假资料或违反商业守则，公司有权随时拒绝或终止其直销商籍。

4. 直销商申请条件

- 4.1 有意申请为 ASCEND 1 直销商者，必须具备以下条件：
 - 4.1.1 个人、合伙或公司皆可申请成为独立直销商。
 - 4.1.2 申请者须至少 18 岁。
 - 4.1.2 任何人不论性别、种族或宗教信仰，都可申请成为 Ascend 1 独立直销商。
 - 4.1.3 须由一名合格 ASCEND 1 直销商保荐。
- 4.2 申请者如不符合上述条件，将不被公司接受为合格直销商。

5. 独立直销商权利

- 5.1 所有直销商均为独立经营之直销商，与公司之间无任何机构或雇佣关系
- 5.2 直销商与公司的关系是建立于契约上，只有年届 18 岁或以上的成年人才可与 ASCEND 1 订立直销商契约。
- 5.3 直销商没有权利约束或使公司承担任何义务或针对任何由直销商营业方法而引起的索讨和赔偿来追究公司。
- 5.4 未经公司允准，直销商不可擅自利用公司名誉、标语及注册商标。
- 5.5 直销商绝不可在其文具或印制品上引用字句如：ASCEND 1 “雇员” 或 “代理员” 。
- 5.6 直销商不得自称经营 ASCEND 1 业务上有任何区域或销售权。

6. 夫妇保荐

- 6.1 夫妇不可联名申请为直销商，但可分别申请成为独立直销商，以及必须在同一组织，例如丈夫保荐妻子或妻子保荐丈夫，否则公司将按章把后加入之配偶及其组织转换回本来的组织。
- 6.2 当两位直销商在登记后结为夫妇或离婚，他们的保荐架构任然保持不变。

7. 受益人

- 7.1 在有效期之直销商逝世后，其直销商资格可以由法律规定之受益人继承。

8. 直销商籍之保持

- 8.1 直销商籍有效期是为期 1 年，任何直销商若在加入成为直销商后，连续 12 个月无法重复购买至少 250RBV 的产品，其直销商籍将自动被终止。欲延续成为合格直销商，必须在截止日期之后重新申请并一次性购买 250RBV 的产品。
- 8.2 直销商只要能在连续 12 个月当中有重复购买 250RBV 的产品，其直销商籍将会自动更新一年。

9. 重新加入

- 9.1 假设该直销商在加入后 6 个月内完全不活跃（没有购买任何产品及没有直接保荐任何人），他/她可向公司申请重新加入他人组织。
- 9.2 自行终止直销商资格之活跃直销商只能在正式终止日期算起的 6 个月或之后才受考虑可否重新申请成为新保荐人的下线。

10. 双重直销商籍

- 10.1 公司严厉禁直销商在不同的组织架构拥有双重直销商籍。
- 10.2 如直销商想要拥有多于一个直销商籍，必须是由自己直接保荐自己。

11. 放弃直销商籍

- 11.1 在籍直销商必须以书面通知公司其欲退出直销商籍之意愿。

12. 转让直销权

- 12.1 公司有权在法律文件不齐全下拒绝任何人之转让。

- 12.2 直销商（转让者）务必以书信通知公司相关转让人的信息。
- 12.3 任何直销商不得私自售卖或转让其事业给任何人以谋取利益。
- 12.4 直销商籍只限转让给自己配偶，父母，子女或兄弟姐妹。

13. 联系、机密、透露

- 13.1 直销商对此商业手册如有任何要求及通知，必须以书信形式呈上。
- 13.2 无论是介于直销商籍有效期间或是过后，直销商不可向任何人泄露有损公司的机密资料，包括有关产品、商务、事物及公司营业方式等。
- 13.3 直销商有义务向公司透露一切将对本公司有影响的重要详情。

14. 直销商籍之终止

本公司有权基于下列任何一项理由，不给予赔偿而终止直销商籍。

- 14.1 一旦发现直销商在申请中提供虚假资料。
- 14.2 直销商的行为，据公司观点有破坏公司名誉、权益或损害其他直销商名誉、权益、团结、和谐等情况。
- 14.3 触犯直销商商业守册中任何一条条规。
- 14.4 任何被发现参与两间公司之直销权或直接/间接销售其他公司的产品目的是为了拉拢本公司之直销商加入其他直销公司，以上举动会影响其他直销商或公司之利益。
- 14.5 自动终止其直销商籍的直销商不可继续享有其奖金与级别，而其下线组织将保留原位。
 - 14.5.1 直销商可在被终止直销商籍后重新申请成为直销商，唯必须先获得公司批准。
 - 14.5.2 任何欲重新申请成为直销商者不可索偿他/她在未被终止/自动停止直销商籍前所享有的任何花红/奖励、级别或职位等权力。

15. 被禁止的活动

进行以下非法活动将导致直销商籍被终止：

- 15.1 虚假不实的声明售卖公司产品。
- 15.2 参与任何计划或任何形式阻碍其他 ASCEND 1 直销商向公司购买产品以促成重新保荐该直销商的目的。
- 15.3 征求 ASCEND 1 公司的直销商来销售其他多层次传销产品，或企图建立或设立业务而对其他合格直销商及 ASCEND 1 组织网或对 ASCEND 1 公司带来不良影响。
- 15.4 利用或刻意教导其他直销商用不道德、非法或不正当的途径进行 ASCEND 1 业务。
- 15.5 参与任何蓄意欺骗公司或其他直销商正当利益的活动，例如掠夺或操纵其他直销商的下线。
- 15.6 星级 (Star)或 以上级别的直销商活跃于其他直销公司。

16. 终止直销商籍程序

- 16.1 违法条规的直销商将会收到公司寄来的“欲撤销传销籍通知”并清楚列明：
 - 16.1.1 公司采取行动的原因
 - 16.1.2 违法或无进行所应尽的责任的日期与地点(如有必要)
 - 16.1.3 违反条规的直销商将给予 14 天为自己做出辩护
 - 16.1.4 如果在 14 天后没有任何的书信作辩护或该直销商的辩护不被公司所接受，公司将撤销其直销商籍。

- 16.2 如果违反条规的直销商有以书信作辩护，公司经过商议之后接受，公司会寄出一封信表示接受其理由，而此事将告一段落。
- 16.3 任何辩护或申请必须以文字形式，并在期限内寄至公司。
- 16.4 在指定限期后如毫无行动，意谓已接受撤销直销商籍的安排。
- 16.5 终止直销商籍行动生效后，该直销商立即不能以公司直销商自居，其下线组织网将依条规处理。

17. 自愿退出直销商籍

- 17.1 任何直销商自愿退出直销商籍，必须以书面通知公司，正式生效日期将以公司接受退出申请开始。退出直销商将丧失现有阶级及所建立的所有下线组织。
- 17.2 一旦直销商退出其直销商籍，其配偶(若有)的直销商籍也一样被视为终止，除非夫妻俩在婚后乃保留各自直销商籍，并维持原有的保存网。

18. 争论

- 18.1 如两位直销商宣称是同一新直销商的保荐人，公司将视所收到的最先申请书为有效。
- 18.2 公司不允许“抢线”现象，“抢线”意指：
 - 18.2.1 招揽别组现有之直销商。
 - 18.2.2 招进已拥有直销商籍者之丈夫或妻子。
 - 18.2.3 加入成为另一名保荐人的新直销商，而同一时候其现有之直销商籍依然存在。
- 18.3 “抢线”情形将面对以下行动：
 - 18.3.1 抢线的直销商将面对
 - 18.3.1.1 第一次犯规 - 接获警告信
 - 18.3.1.2 第二次犯规 - 冻结 6 个月直销商籍
 - 18.3.1.3 第三次犯规 - 终止直销商籍
 - 18.3.2 所牵涉之直销商将被回归原有保荐人之组织。
 - 18.3.3 若直销商(B)的伴侣(A)被发现加入别组，那么(A)在别组的直销商籍将被终止，而(A)所有的下线组织将转入给(B)。
- 18.4 所牵涉者将不得追究花红。

19. 产品销售

- 19.1 直销商须统一按公司产品价格进行推销，不得加价售货或擅自收取附加费用；严禁以削价、变相削价等方式推销产品。
- 19.2 直销商严禁在第三方销售平台或采用线上多渠道策略销售网站售卖产品。
- 19.2 所有违规直销商，一经查实后将面对
 - 19.2.1 第一次犯规 - 接获警告信
 - 19.2.2 第二次犯规 - 冻结 6 个月直销商籍
 - 19.2.3 第三次犯规 - 终止直销商籍

20. 直销商的权益

- 20.1 所有直销商都有权利保荐他人加入。
- 20.2 享有 Ascend 1 市场计划的红利及利益。
- 20.3 可参加公司提供的训练课程及活动，并符合课程及活动的规定。

- 20.4 可销售 Ascend 1 之产品。
- 20.5 任何直销商若死亡或丧失工作能力，公司将根据合约所注明将所有权益转移给其受益人，而且必须依照相关的合法程序以确保有关转移手续符合法律及公司之需求。

21. 国际直销商/保荐人

- 21.1 各国均具有专属之表格和协议内涵。相关直销商协议书必须于既定居留国提呈，否则无效。本协议则须经本公司批准后方可生效。
- 21.2 直销商务须将开拓异国业务之意愿，预先通知公司。
- 21.3 除却本国业务，在未进行异国推荐业务前，相关直销商务须预先与公司签署相关直销商国际保荐协议。
- 21.4 直销商可向其业务所在国家订购相关特定产品及营销配备，同时只限于其业务所在国家销售。
- 21.5 直销商不得通过任何借口或理由，擅自进口或分销任何本公司类归为国外项目之产品。
- 21.6 直销商不得在尚未正式开业之国家采取任何开创业务措施/行动，其中包括：征寻客户、刊登广告、申请商标或商号，保留本公司名称（包括网站名称和地址）等。期间，未经公司的批文认可下，直销商也不得预先擅自启动相关产品或业务的实践行动；如因上述违例行动而导致引发诉讼事宜；公司保留向相关直销商采取征收赔偿一切损失的相应法律问责权。
- 21.7 任何违反上述条规的直销商可备受被终止会籍；或于国际市场新正式开业日起，严禁涉足参与开拓相关新市场为期 6 个月。

22. 保荐人的责任

- 22.1 在 ASCEND 1，保荐人有责任与新的直销商合作，帮助他们学习，并在早期阶段鼓励他们。
- 22.2 公司不允许直销商违背营业守则或使用其他不正当的手段来争取推荐对象。
- 22.3 如果直销商发现其下线，在有效期内或被公司终止直销商籍冷却期间，利用别人名字在另一组织从事 ASCEND 1 事业。一旦证据充足，可要求公司将其下线有关组织转移给此直销商。
- 22.4 任何直销商欲以任何方式转换保荐人之行为将违反公司政策，公司将拒绝任何与转换保荐之申请。

23. 公司的权力

- 23.1 公司有权接受或拒绝任何人之申请成为直销商。
- 23.2 若一名直销商被公司终止其直销商籍后，他/她不能享有 Ascend 1 市场计划的任何利益，也不获任何收入，但他/她及其组织架构任然保持不变。
- 23.3 凡直销商触犯直销商商德条规，无论是被终止/弃权直销商籍，其配偶也同样会遭开除，但此两人及其组织架构不变。
- 23.4 本公司有权力针对直销商及公司的成就及福利作出必要的修改，所有直销商皆应受到该修订及附加条纹的约束。
- 23.5 本公司直销手册下所声明的所有决定、判断、观点或事项的批准、皆属本公司的绝对自主权，且不可被挑战。
- 23.6 当直销商资格或权力与待遇有争论时，由本公司所委任的仲裁委员会解决，该委员会的裁决将是最终的决定。
- 23.7 若有直销商不遵守或违法任何公司的条规，公司有权吊销或终止其直销商籍。
- 23.8 任何直销商可以书面通知公司，选择自动辞职他/她地直销商籍，而其所有下线将保留原位。
- 23.9 当公司评定（此为最终决定）某直销商及其配偶（不论其配偶是已注册的合伙人与否）之行为有违公司守则时，公司有权终止有关之直销商籍。
- 23.10 直销商必须遵守公司的营业守则，以及公司可能附加修改的任何修订条文而行事。
- 23.11 所有直销商遵循“事业手册”所规定的实施程序。唯公司保留权利在发现有任何直销商以虚假资料申请成为直销商，或成为直销商后有违反规定行为，又或公司认为接受其申请有损公司销售与市场计划时，随时终止直销商籍。
- 23.12 直销商须按照各项法律条规、守则以及惯例经营其直销事业，他们不得有任何会破坏本身或公司的声誉的行为。
- 23.13 直销商因离婚而要拆夥或分开时，必须以不影响同一保荐网的直销商之利益为要。

- 23.14 在遇到离婚程序未决之时，有关直销事业可由双方指定的经理人管理，或若双方在委任经理方面无法达成协议，公司在适当的条件下委任有关经理人。
- 23.15 在离婚程序未决之时，任何一方都不得经营或参与其他任何一个直销组织。
- 23.16 即使没有接获正式报告或投诉，公司也可主动终止或吊销一个直销商籍。然而，公司却不会在没有深入调查真相，以及给予犯规的直销商机会去解释和/或证明其行为正当之前，而终止或吊销直销商。然而，一旦犯规程度严重以至该直销商应否有权利继续营业都成疑问时，公司可以不给直销商机会纠正他/她所犯下的不良行为而终止他/她的资格。
- 23.17 在一个夫妇合夥的直销商籍之中，只要有一方违反公司营业守则，就已经足以令公司终止其直销商籍。然而，公司有权决定让没有违反守则的另一方，在公司认为适当的条件下继续保留其直销商籍。
- 23.18 直销商不许以任何方式促销本身的保荐线、附属线或是小组，而引起或导致其他人怀恨在心或对付其他人造成不利。
- 23.19 那些一再违反条例而证明他们无法遵守规则或完全罔顾本政策的直销商，可能面对以下一项或多项行动：
- 23.19.1 取消所有奖状/奖赏。
 - 23.19.2 不受邀出席旅游奖励
 - 23.19.3 冻结参与活动（包括暂代保管花红）
 - 23.19.4 不接受有意续约申请书
 - 23.19.5 终止直销商籍
- 23.20 公司的权力不只限于以上所述。

24. 违反营业守则之纠正程序

- 24.1 直销商一旦发觉有人触犯守则事宜，他/她必须立即通知公司及其直属决策委员，并据实禀报一切来龙去脉。投诉人可能需要向公司填报一份正式的投诉。
- 24.2 接获通知后，公司便会从速通知有关直销商并限其立刻作出反应。
- 24.3 如果投诉与反应均没有足够的实情可供参考，公司可向任何一方要求提供更进一步的资料。
- 24.4 在接获投诉的一切事实详情后，公司将会针对问题跟有关直销商讨论，确保不会有重蹈覆辙事件。
- 24.5 假设公司无法私下解决问题，而纠正过错的方法并非终止或取消直销商资格范围内，公司将会致给其直属决策委员有关事态决定的信件。当中也——加以列明有关投诉，以及概述改善并定明遵循之时限。
- 24.6 假使违规的直销商没有按照决定书中所定的时限纠正行为，公司将会针对此举而致信给违规的直销商，同时附呈其副本给投诉的直销商。书信必须以挂号信寄发。
- 24.7 在公司进行调查期间，一切的便利及权益将会被暂时冻结。

25. 遵守法令与公司指示

- 25.1 直销商有责任去了解及遵守我国的法令规章包括直销法令。
- 25.2 直销商须遵守并履行本公司授权的高级执行人员、经理及代表在执行公司的任务时的要求及指示。

26. 税务

- 26.1 直销商务必记录全年总收入，及个别向税务局呈报和缴纳所得税。

27. 购物程序

- 27.1 您可直接从公司在线系统订购产品，如购物金额超过 2500BV 或 RM3,000，将获得免邮（适用于西马）。

28. 付款

- 28.1 支付产品购买可以现金方式、网上转帐形式或信用卡来购买。
- 28.2 他们可通过直接汇款至 CIMB Bank (账户名称: ASCEND 1 SDN BHD / 银行户口 8010010773) 来购买公司产品。
- 28.3 所有付款必须在结算日前完成, 以计算在该日或该月的销售额。

29. 产品更换与退还

- 29.1 根据公司条规, 产品出售不能退还以换取回现金。
- 29.2 售出的产品退还只能更换类似或同等价值或以上的产品。如果要更换的产品价值比原本的货价高, 支付差异。
- 29.3 直销商须填上“换货申请”表格及附上有关发货单。公司对换货要求保留最后决定权。
- 29.4 产品只能在发货单发出日期后的以下期限内申请换货要求。
 - 29.4.1 14 天 (包含周末及假日)
- 29.5 发货单据日期超过条规 (29.4.1) 所限定的期限后都不被接受。

30. 囤货及金字塔式销售或产品倾销

- 30.1 ASCEND 1 市场计划是以直销商销售产品给消费者及个人使用为根据。因为公司严禁直销商纯粹为获取花红或市场计划中升级而囤货, 或是进行金字塔式销售。
- 30.2 公司严禁以低于建议零售价格销售产品给非直销商。

31. 产品购回原则

- 31.1 直销商如自愿或非自愿的被终止直销商籍, 可以依条规退还他们所有产品给公司。
- 31.2 所有退还的产品必须是在良好的状况。
- 31.3 在撤销直销商籍前 3 个月购入的产品才可以退还公司。所退还的产品价值计算将依该直销商之阶级所在 ASCEND 1 市场计划所得之花红扣除。公司只付还扣除花红之产品价值。
- 31.5 公司缴收以会员价格计算所退还产品的 10%为行政费。

32. 花红

- 32.1 佣金、回馈、奖励和福利 (以下统称为奖金); 均为 ASCEND 1 应用于描述及颁发给合格会员, 以供表扬之特许优惠表现。
- 32.2 奖金积分按人民币计算, 既是相关奖金在提现时, 将以当地等值货币计算。ASCEND 1 将适调相关等值兑换汇率, 以供奖金提现。
- 32.3 会员在各国所累积之总积分将一并按人民币计算。
- 32.4 直销商于当地及国外市场所积累之所有奖金, 将由 ASCEND 1 以当地货币配发。
- 32.5 支付直销商之奖金如有超额, ASCEND 1 保留召回相关余额的权利。
- 32.6 如相关国家宪法阐明规定, 只容许合法公民或拥工作许可证者领取奖金, ASCEND 1 将要求直销商务必提交相关公民身份证或工作许可证副本, 以便依法处理上述项目。
- 32.7 如程序不符所求, ASCEND 1 将不对任何奖金发放延误或未支付事故承担任何责任。对于任何公民身份证或工作许可证之申办, 或向有关当局所支付之费用款项, ASCEND 1 一概不负任何责任。

33. 联系方法

33.1 为了更好的保障各区直销商的权益，并让大家了解公司现有的活动与政策，直销商若有疑问可直接联系市场部。

34. 语文

34.1 本中文翻译只供参考用途，任何语意上的差异，则以英语版本为主。

34.2 公司任何的公告，若有任何语文上的差异，将以英文版本为主。

35. 广告

35.1 无论源自于任何直销公司或非直销公司之类似本公司产品，本公司直销商仅能销售属于本公司之相关产品与商机。

35.2 直销商务必通过个人联系，遵循经本公司认可之相关促销定案与渠道，以促进本公司产品和商机。直销商不得通过媒体宣传本公司产品或商机；相关媒体代表之咨询详情，应立即传达本公司管理层。直销商将被禁止以下行动，同时公司将保留对本公司可能面临的任何妨碍、法律或其他行为的所有费用予以赔偿的权利。

35.2.1 不合理的索赔或相关潜在收益的误导。

35.2.2 与直销商或公司有联系，可赚取利润或收入。

35.2.3 通过电子邮件、邮件、邮箱、公共场所、车辆或类似方式大量分发宣传册、名片、传单等。

35.3 除非征得公司预先批文认可，否则直销商不得在任何形式的广告中，擅自使用专属本公司或任何与 ASCEND 1 及其产品相关公司等之商标、务标记、版权、商品名称，产品名称等。违例者则将被视为严重违反本协议，可面临公司纪律处分或终止分销商资格等后果。

35.4 禁止在公众视觉范围的任何区域使用或公开显示本公司标志或商号。

35.5 除非征得相关名人以书面声阐明有效期限并赋予认可权，否则禁止擅自使用相关人士之一切推荐或见证文宣资讯。

35.6 直销商仅可使用本公司专有名片及个人助销配备。

35.7 直销商名片必须依据直销商手册中样品设计所详细阐明之颜色、尺寸、文字、字体及图示规格进行制作；上述基本设计文字内涵则可转译于各种语文制作。使用前，直销商务必向公司提呈相关名片样本，并征得公司批文认可。否则，违例者将备受公司纪律惩戒。

35.8 在未经本公司预先授权下，直销商不得擅自使用专属于本公司知识产权之相关资讯。违例者则当备受视为构成实质违反本协议。然而，所有相关未经授权之资讯则顺将归纳为本公司资产，并务须转达予本公司为荷。直销商不得使用或保留属于本公司之相关域名等；如有雷同者，即便可能预先占有相关拥有权，则相关直销商并须同意放弃其对该名称之拥有权。

35.9 直销商仅可使用本公司所核准之网站，网址以及本公司所指定的相关模板。

35.10 在未经本公司事先批文认可下，禁止直销商为个人或相关本公司产品进行宣传而于报纸、杂志或其他传媒刊物刊登广告。

35.11 直销商若在个人社交平台刊登公司产品或商机必须按照公司订定的价格。

36. 产品声明

36.1 直销商仅可在本公司核准下，对公司相关产品作出代言声明。然而，相关声明则只局限于声称产品乃可安全使用，促进个人普通保健及美颜者。

36.2 严禁为相关产品之药用价值作出任何声明。

37. 合约及价格变更

- 37.1 鉴于情况所需；在未经直销商同意下，本公司保留于任何时刻，对相关产品价格；直销商申请及协议条款与规则；业务手册；业务计划；国际直销商及赞助协议；初步申请及经销协议，以及其他规则和条文（以下简称“规则”）作出适时变更，修正或更新的权力。相关修改详情则将于公司官方传媒或网站上正式发布通知。
- 37.2 直销商须认可与接受往后任何类似之更改、修正、变更或调整。通过相关修正后，而持续秉持为直销商者；则此行动将被视为接纳与认同公司就本协议内涵所作出的相关修改意愿。
- 37.3 本公司有权对相关产品价格，通过设计、生产或包装方式以便进行适时调整；并针对相关产品种类作出下架或增添的决定。
- 37.4 此合同所阐明将被视为直销商与本公司之间之最终协议；并涵盖取代双方约前所未达致之书面或口头协议。无论如何，本公司保留对相关特定直销商或全体直销商作出附加条款和条件的权利。

商业道德及 1993 年直销法令

1. 商业道德及 1993 年直销法令

直销业是一种发展迅速的生意，但是，直销业的形象却时常被不正当的金字塔制度所破坏。由于接到很多消费者的投诉，通过国内贸易及消费事务部，政府觉得有必要设立法令以管制直销行业。

1993 年直销法令制定了 3 个重要目标

- a) 管制及促进正常的直销业。
- b) 保护消费者。
- c) 禁止所有的金字塔销售业。

自 1993 年 6 月 1 日起，有关法令将会实施，而所有的直销商必须遵守该法令的重要细节及要点。

1. 根据 1965 年公司法下所成立的公司，欲经营直销业的公司，现必须申请直销执照。
2. 直销商授权卡。

2. 参与直销的直销商们任何时候都应该随身携带下列证件：

- 2.1 身份证 (I.C)
- 2.2 备有以下详情的直销商授权卡
 - a) 直销商姓名及地址。
 - b) 发出身份证卡的公司名称，地址及电话号码。
 - c) 发出身份证卡的公司所认可的签名。
 - d) 国内贸易及消费事务部发给公司的直销执照号码。
 - e) 直销商照片须符合下列规格：
 - ei) 3.8cm x 3.2cm 大小的照片，必须没有白边。
 - eii) 直销商的整个面孔。从下巴至头顶的高度在垂直位置不可少过 2.54cm (1 寸)
照片必须在没有任何头/脸的遮盖下拍摄：如果头罩是因为宗教或者风俗信仰则可豁免，惟有关头饰不可遮盖脸上主要的特征。

注意事项

- i) 请确保每次当你进行业务又或在做保荐时，展示你的身份证及直销商授权卡。如果你没有这样做，那你就触犯了法令，你以及公司会受到投诉。

- ii) 假如你的顾客要求你离开他的房屋，请照做。不要坚持尝试说服或推销。假如你继续坚持他/她听你说，顾客会投诉你。这是被视为高压销售，同时触犯了直销法令。
- iii) 公司将发给所有直销商一张符合政府规定的直销商授权卡。
- iv) 在收到直销商授权卡后，请赶快把你的照片粘上。你的照片大小必须正确无误，其规格也必须和以上指定的规格相同。
- v) 备有“直销合约书”以及“解约通知书”表格。

3. 拜访时间

你不可在下列时间拜访客户/准直销商：

- 3.1 星期日（星期日被列为休息日的地区）
- 3.2 星期五（星期五被列为休息日的地区）
- 3.3 其他公共假期
- 3.4 其他日子里，每日由晚上 7 时至上午 9 时。

注意事项

如果你已预约客户并获得对方同意你上门拜访，上述拜访时间不适用。我们敦请直销商预先预约。除非你已这么做，否则别尝试在禁止拜访的时间内经营业务。

4. 直销合约书

每一宗成交量达 RM300.00 及以上的生意，都必须发出一张直销合约书。

- 4.1 合约书必须以书写形式发出。
- 4.2 合约书必须由双方签署：卖方与买方，买方必须拿到一份已签署的合约。
- 4.3 合约书必须印有一句声明：“此合约须经常备有 10 天的冷却期。”
- 4.4 必须说明所售出产品或提供服务的详情。

注意事项

低过 RM300.00 的交易不需要直销合约书，同时不需经过 10 天的冷却期。

5. 冷却期

- 5.1 适用于每宗交易值 RM300.00 以上的产品/服务而已。在直销合约书日期之后的 10 个工作天的冷却期，以便容许顾客改变他们购买你的产品/服务的注意。

注意事项

- i) 在冷却期，不能进行交易或给予服务。
- ii) 在冷却期结束之前，不准接受顾客的付款/首期款项。

6. 终止直销合约书

- 6.1 在 10 个工作天的冷却期，顾客若改变主意可通过书面邮寄或亲自向直销商终止合约。
 - i) 撤销/取消直销合约书必须通过“撤销通知”进行。
 - ii) 须注意，在顾客签署直销合约书的时候（交易达 RM300.00 及以上），必须一同提交“弃权通知书”予顾客应享有的弃权权利。

7. 缩短冷却期/弃权通知书

7.1 顾客需要早过指定之 10 个工作天获得产品或服务，可以在直销合约书签署后的 72 小时后，发出弃权通知书和给他签署销售月的直销商。

- i) ASCEND 1 备有弃权通知书表格。
- ii) 必须注意，唯有在有关想要在比 10 个工作天之冷却期（但在 72 小时后）更早的日子得到产品/服务的顾客要求下，弃权通知书方可派上用场。

在直销法令下针对触犯该法令而施行的惩罚很重，一旦传开，将败坏 ASCEND 1 直销商与公司的良好形象。公司支持该法令，它将能清除金字塔活动，并确保直销业内的公平竞争。该法令长久来说将造就有利的环境，使直销业能更健康地发展。我们敦促所有直销商遵守上述条列。