

Hai lĩnh vực đặc biệt quan tâm đối với các doanh nghiệp gửi văn bản là: (1) xác định xem họ có bán thông tin cá nhân của CC theo CCPA hay không và quản lý các yêu cầu đối với người bán dữ liệu theo CCPA và (2) làm thế nào để đồng thời tuân thủ yêu cầu xóa thông tin cá nhân theo CCPA với nhu cầu duy trì hồ sơ để có được sự đồng ý trước bằng văn bản cho các mục đích của Đạo luật bảo vệ người tiêu dùng qua điện thoại (Hội T CPA).

Định nghĩa CCPA về việc bán thông tin cá nhân của Cameron có ý nghĩa gì đối với các thương hiệu gửi tin nhắn văn bản?

Thuật ngữ Bán bán trực tuyến theo CCPA được định nghĩa rộng rãi có nghĩa là bán, cho thuê, phát hành, tiết lộ, phổ biến, cung cấp, chuyển giao, hoặc thông tin bằng miệng, bằng văn bản, hoặc bằng phương tiện điện tử hoặc thông tin cá nhân khác của người tiêu dùng kinh doanh cho một doanh nghiệp khác hoặc một bên thứ ba để xem xét tiền tệ hoặc giá trị khác.

Điều này có nghĩa là ngay cả khi một doanh nghiệp không nhận được thanh toán bằng tiền để đổi lấy dữ liệu của người tiêu dùng, thì nó vẫn có thể được coi là bán hàng theo CCPA trong một số trường hợp khi dữ liệu được chia sẻ với bên thứ ba.

Nếu một doanh nghiệp được coi là bán thông tin cá nhân, thì CCPA yêu cầu doanh nghiệp phải thực hiện quy trình từ chối bán hàng cho cư dân California, phải tìm cách từ chối bán hàng đó nếu họ ở trong khoảng 13-16 đủ tuổi và phải được sự đồng ý của cha mẹ đối với việc bán đó nếu họ là trẻ em dưới 13 tuổi.

Ngoài ra, CCPA quy định rằng một doanh nghiệp không thể phân biệt đối xử

CCPA tạo ra các tình huống khó xử có thể xảy ra đối với các công ty gửi tin nhắn văn bản. Doanh nghiệp của bạn đã sẵn sàng chưa?

Don Tiết chờ đợi để thực hiện tuân thủ Đạo luật về quyền riêng tư của người tiêu dùng California (CCPA) vì nó có thể yêu cầu thay đổi hoạt động của bạn. Các thương hiệu và nền tảng sử dụng tin nhắn văn bản để liên hệ với người tiêu dùng (có thể là khách hàng, nhân viên, người khác) phải chắc chắn rằng các chương trình nhắn tin của họ tuân thủ CCPA.

người từ chối bán thông tin cá nhân của họ. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp nhắn tin văn bản phải xác định cách cung cấp các dịch vụ tương tự cho người dùng văn bản của họ cho dù họ có bán hàng thông tin hay không (hoặc có ngoại lệ CCPA cho phép đối xử khác nhau cho phép đối với những người dùng khác nhau).

Đối với các doanh nghiệp làm việc với các nhà cung cấp để gửi tin nhắn văn bản, việc tuân thủ CCPA có thể bao gồm:

1. Xác định các nhà cung cấp bên thứ ba liên quan đến việc thu thập hoặc xử lý thông tin đó;
2. Xem xét hợp đồng với các nhà cung cấp đó và cập nhật chúng, khi cần thiết;
3. Thực hiện các chính sách và quy trình tuân thủ các quy tắc bán hàng từ chối mới trong hợp đồng với nhà cung cấp của bạn, hoặc cách khác, nếu khả thi, hãy tìm cách để các hợp đồng của nhà cung cấp được miễn trừ khỏi những điều được coi là bán dữ liệu bằng cách bao gồm các điều khoản tuân thủ CCPA để làm vì thế; và
4. Xác định cách giải quyết các yêu cầu xóa thông tin cá nhân

Để tuân thủ T CPA, các doanh nghiệp nhắn tin văn bản phải có khả năng chứng minh rằng họ đã nhận được trước khi chuyển phát nhanh sự đồng ý bằng văn bản của người tiêu dùng mà họ đang liên hệ với một hệ thống quay số điện thoại tự động của người dùng cho các mục đích tiếp thị qua điện thoại.

Đối với các cá nhân đồng ý nhận tin nhắn văn bản và sau đó đã gửi yêu cầu từ chối, các doanh nghiệp nhắn tin văn bản có thể từ chối yêu cầu xóa dựa trên cơ sở tuân thủ nghĩa vụ pháp lý ngoại lệ theo CCPA. Lý do là họ có nghĩa vụ T CPA hợp pháp để duy trì danh sách không gọi nội bộ.

Mặc dù phạm vi thực thi và kiện tụng theo CCPA vẫn đang được thử, các thách thức theo CCPA dự kiến sẽ bắt đầu ngay sau khi CCPA có hiệu lực vào ngày 1 tháng 1 năm 2020. Các doanh nghiệp gửi văn bản nên biết, hiểu và sẵn sàng tuân thủ Nghĩa vụ CCPA sớm hơn là muộn hơn vì có thể mất một thời gian để thực hiện các chính sách, thủ tục và cập nhật hợp đồng tuân thủ CCPA.

Nguồn:
<https://www.natlawreview.com/article/ccpa-creates-possible-dilemmas-companies-sending-text-messages-your-business-ready>

