

**KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG
CÔNG TY TNHH PM
NUTRITION & COSMETICS VIỆT NAM**



Simple. Successful.

MỤC LỤC

I. ĐỊNH NGHĨA.....	1
II. CÁCH THỨC PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG ĐA CẤP CỦA CÔNG TY	11
III. CÁC DANH HIỆU THÀNH VIÊN	11
IV. NGUỒN THU NHẬP VÀ TIỀN THƯỞNG	16
4.1. Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp (Customer Direct Program - CDP)...	16
4.2. Tiền Thưởng Nhà Bán Lẻ Cấp Cao (Top - Retailer Bonus - TRB).....	17
4.3. Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên (Firstline Bonus - FB).....	18
4.4. Phần Thưởng Theo Chiều Sâu (Royalties Bonus - RB)	19
4.5. Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao (Top - Management Bonus - TMB).....	21
4.6. Các Lợi Ích Bổ Sung	24
V. THANH TOÁN HOA HỒNG.....	27

I. Định nghĩa

1. “**PM Việt Nam**” hoặc “**Công Ty**” nghĩa là Công Ty TNHH PM Nutrition & Cosmetics Việt Nam, một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam.
2. “**Nhà Phân Phối**” nghĩa là cá nhân đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật, Quy Tắc Hoạt Động và giao kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với PM Việt Nam để tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty.

Nhà Phân Phối là Danh Hiệu đầu tiên khi bắt đầu đăng ký và sau đó phát triển hoạt động kinh doanh, được thăng tiến lên các Danh Hiệu cao hơn theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty.

3. “**Mua Hàng Tự Động**” (**Autoship**) nghĩa là việc Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng Đăng Ký đăng ký đơn hàng tự động hàng tháng trong hệ thống đặt hàng của Công Ty. Hàng tháng, khi đến thời điểm đặt hàng mà Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng Đăng Ký đã đăng ký, hệ thống của Công ty sẽ tự động xuất hóa đơn và thanh toán đơn hàng. Sau đó đơn hàng sẽ được giao đến Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng Đăng Ký theo địa chỉ đã được đăng ký.

Nhà Phân Phối và Khách Hàng Đăng Ký khi đăng ký Mua Hàng Tự Động sẽ được giảm thêm 10% so với giá của Nhà Phân Phối được ghi nhận tại Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp Công Ty.

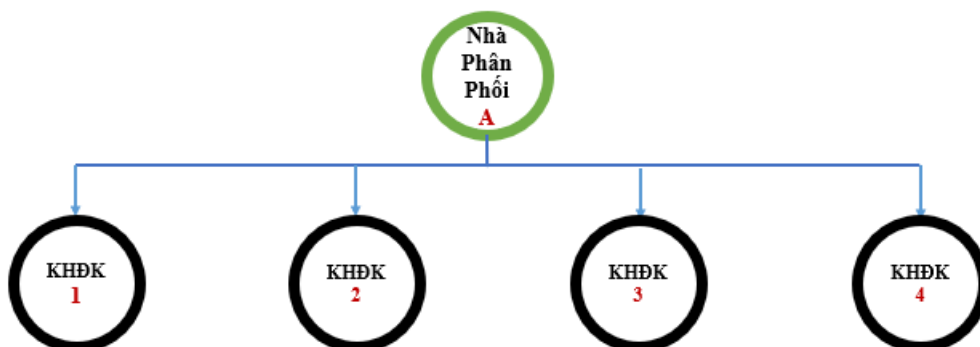
Có 3 Bộ Sản Phẩm để Nhà Phân Phối hoặc Khách Hàng Đăng Ký chọn đăng ký Mua Hàng Tự Động bao gồm: Fitline Optimal 1, Fitline Optimal 2 (Điểm thưởng quy đổi là 103 Điểm), Fitline Health (Điểm thưởng quy đổi là 50 Điểm). Các Bộ Sản Phẩm này bao gồm các Sản Phẩm của Công Ty, được nêu cụ thể trong Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty và được đăng ký/ thông báo tới cơ quan nhà nước có thẩm quyền, và được lựa chọn, sắp xếp thành Bộ Sản Phẩm cố định bởi Công Ty.

4. “**Khách Hàng**” (**Customer**) nghĩa là bất kỳ người nào mua Sản Phẩm của Công Ty theo Giá Bán Lẻ mà không phải là Nhà Phân Phối của Công Ty.
5. “**Khách Hàng Đăng Ký**” (**Registered Customer**) (**viết tắt là KHĐK**) nghĩa là các Khách Hàng được Nhà Phân Phối của Công Ty giới thiệu mua sản phẩm của Công Ty theo Chương trình Bán Hàng Trực Tiếp của Công Ty. Khách Hàng Đăng Ký có thể trực tiếp mua hàng từ Công Ty với Giá Bán Lẻ cho người tiêu dùng tại Danh mục hàng hoá kinh doanh theo phương thức đa cấp. Khách Hàng Đăng Ký không phải là Nhà Phân Phối, không ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, chỉ được phép mua Sản Phẩm cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại. Khách Hàng Đăng Ký cũng không nhận được bất kỳ khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế nào từ Công Ty.

Các Khách Hàng Đăng Ký được cấp một mã số Khách Hàng và được quản lý trên cùng một hệ thống với Nhà Phân Phối và có sự tách biệt rõ ràng giữa Nhà Phân Phối và Khách hàng Đăng Ký. Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách Hàng Đăng Ký sẽ được tính vào Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối tương ứng đã giới thiệu và cũng sẽ được ghi nhận chi tiết tại lịch sử mua hàng của Nhà Phân Phối trực tiếp giới thiệu trên Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty.

Trong trường hợp Khách Hàng Đăng Ký muốn trở thành Nhà Phân Phối, phải chấm dứt tư cách Khách Hàng Đăng Ký, ký kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và hoàn tất các thủ tục theo quy định để trở thành Nhà Phân Phối trong mạng lưới của Nhà Phân Phối đã giới thiệu.

Ví dụ minh họa:

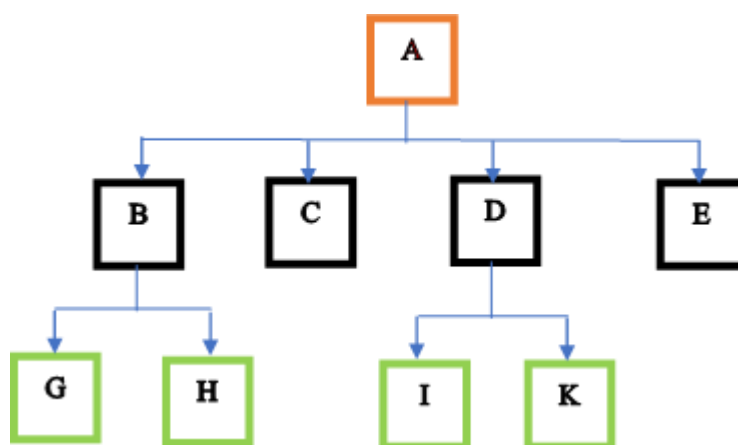


Trong biểu đồ này:

- Nhà Phân Phối A giới thiệu 4 Khách Hàng, 4 Khách hàng này đăng ký tham gia vào Chương trình Bán Hàng Trực Tiếp. Khi đó, 4 Khách hàng do Nhà Phân Phối A giới thiệu sẽ trở thành 4 Khách Hàng Đăng Ký trong mạng lưới của NPP A:
 - Khách Hàng Đăng Ký 1;
 - Khách Hàng Đăng Ký 2;
 - Khách Hàng Đăng Ký 3;
 - Khách Hàng Đăng Ký 4.

6. “**Người bảo trợ**” nghĩa là Nhà phân phối đã giới thiệu cá nhân chưa là Nhà Phân Phối của Công ty ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty để trở thành Nhà Phân Phối của PM Việt Nam.
7. “**Tuyến Dưới**” (**Downline**) nghĩa là tất cả những Nhà Phân Phối trong mạng lưới phía bên dưới của một Nhà Phân Phối.

Ví dụ minh họa:



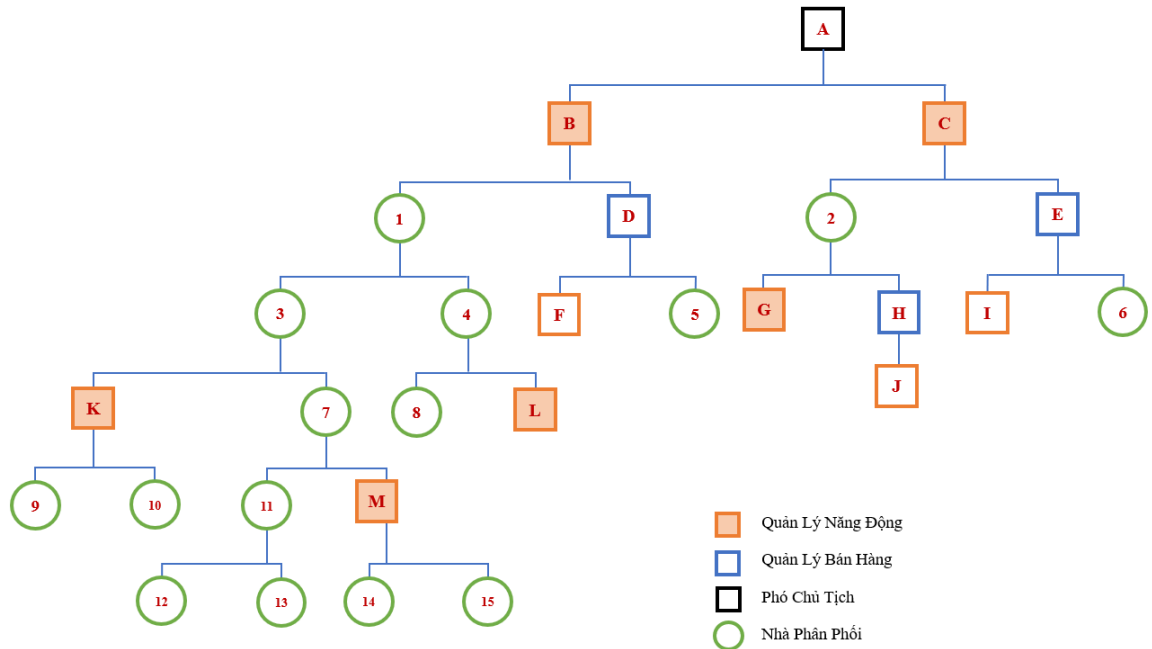
Trong biểu đồ trên:

- Nhà Phân Phối A có các Tuyến dưới là: B, C, D, E, G, H, I, K
- Nhà Phân Phối B có các Tuyến dưới là: G, H
- Nhà Phân Phối D có các Tuyến dưới là: I, K

8. “**Thế hệ**” (**Level**) nghĩa là tập hợp tất cả các Quản Lý Năng Động trong hệ thống Tuyến Dưới của Nhà Phân Phối. Thứ tự thực tế của các Quản Lý Năng Động trong hệ thống Tuyến Dưới của

Nhà Phân Phối được sử dụng cho mục đích tính lên Danh hiệu và tính toán Phần Thưởng Theo Chiều Sâu. Tất cả các Quản Lý Năng Động đều được xếp vào một Thế Hệ cụ thể. Các Quản Lý Năng Động đầu tiên trong hệ thống Tuyển Dưới của Nhà Phân Phối được tính là Thế Hệ 1 của Nhà Phân Phối đó. Các Quản Lý Năng Động đầu tiên trong hệ thống Tuyển Dưới của Thế Hệ 1 được tính Thế Hệ 2 của Nhà Phân Phối đó. Tương tự, Các Quản Lý Năng Động đầu tiên trong hệ thống Tuyển Dưới của Thế Hệ N được tính là Thế Hệ N+1 của Nhà Phân Phối đó. Các Nhà Phân Phối chưa đạt Danh Hiệu Quản Lý Năng Động không được tính là một Thế Hệ.

Ví dụ minh họa:



Trong biểu đồ trên, Phó Chủ Tịch (VP) A có các Thế Hệ như sau:

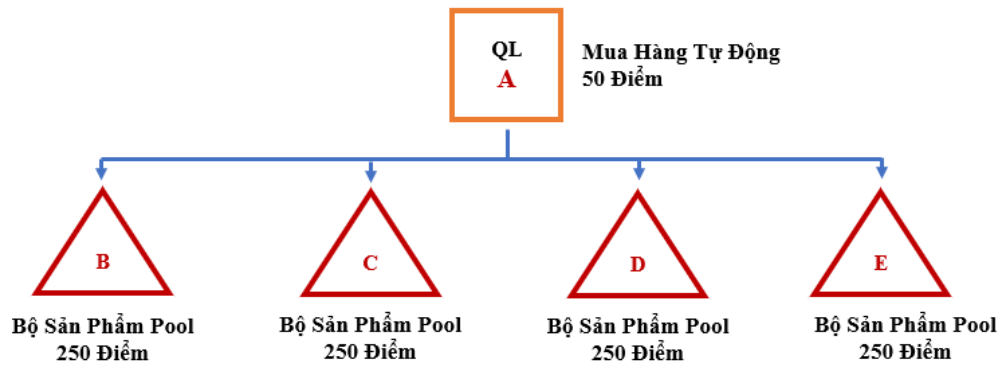
- Thế hệ 1: Quản Lý Năng Động B và Quản Lý Năng Động C.
- Thế hệ 2: bao gồm:
 - Quản Lý Năng Động G;
 - Quản Lý Năng Động K;
 - Quản Lý Năng Động L;
 - Quản Lý Năng Động M.
- Thế hệ 3, 4, 5, 6: chưa có do không có Quản Lý Năng Động.

9. “Quản Lý Năng Động” (Active Manager): Nhà Phân Phối từ Danh Hiệu Quản Lý trở lên, đáp ứng 01 trong 03 cách sau được gọi là Quản Lý Năng Động.

Có 03 cách để trở thành một Quản Lý Năng Động như sau (yêu cầu hàng tháng):

- + **Cách 1:** Nhà Phân Phối Mua Hàng Tự Động tối thiểu 50 Điểm; và hoàn thành Pool Đạt Chuẩn tối thiểu 1.000 Điểm. **(Ví dụ 1)**
- + **Cách 2:** Nhà Phân Phối Mua Hàng Tự Động tối thiểu 50 Điểm và Doanh Số Nhóm Cá Nhân tối thiểu 600 Điểm, trong đó Tuyển Đầu Tiên phải có tối thiểu 5 Nhà Phân Phối Mua Hàng Tự Động tối thiểu 50 Điểm. **(Ví dụ 2)**
- + **Cách 3:** Nhà Phân Phối đạt tối thiểu 600 Điểm Doanh Số Cá Nhân **(Ví dụ 3)**

Ví dụ 1:

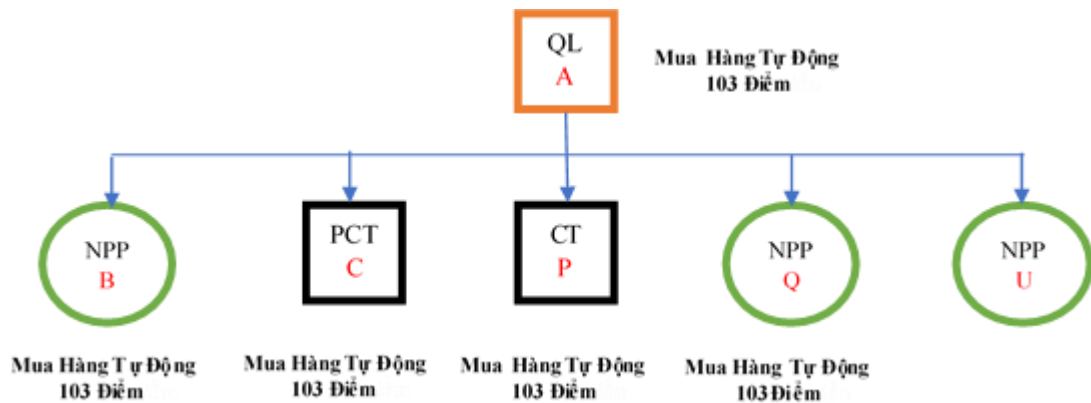


Trong ví dụ trên, trong tháng xét chuẩn:

- Quản Lý A có đơn hàng Mua Hàng Tự Động 50 Điểm.
- Quản Lý A có 4 Nhà Phân Phối Tuyến Dưới B, C, D, E, mỗi Nhà Phân Phối mua Bộ Sản Phẩm Pool 250 Điểm. Do đó, Quản Lý A đã hoàn thành Pool Đạt Chuẩn 1.000 Điểm.

Vậy, Quản Lý A hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm và trở thành Quản Lý Năng Động.

Ví dụ 2:



Trong ví dụ trên, Quản Lý A:

- Mua Hàng Tự Động 103 Điểm và;
- Tuyển Đầu Tiên có 5 Nhà Phân Phối Mua Hàng Tự Động như sau:


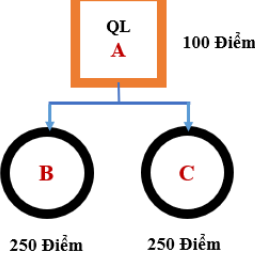
STT	Nhà Phân Phối	Điểm
1	Nhà Phân Phối B	103
2	Phó chủ tịch C	103
3	Chủ tịch P	103
4	Nhà Phân Phối Q	103
5	Nhà Phân Phối U	103

TỔNG CỘNG	515
------------------	------------

- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý A = 103 + 515 = 618

Quản Lý A đạt Doanh Số Nhóm Cá Nhân 618 Điểm. Như vậy, Quản Lý A hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm và trở thành Quản Lý Năng Động.

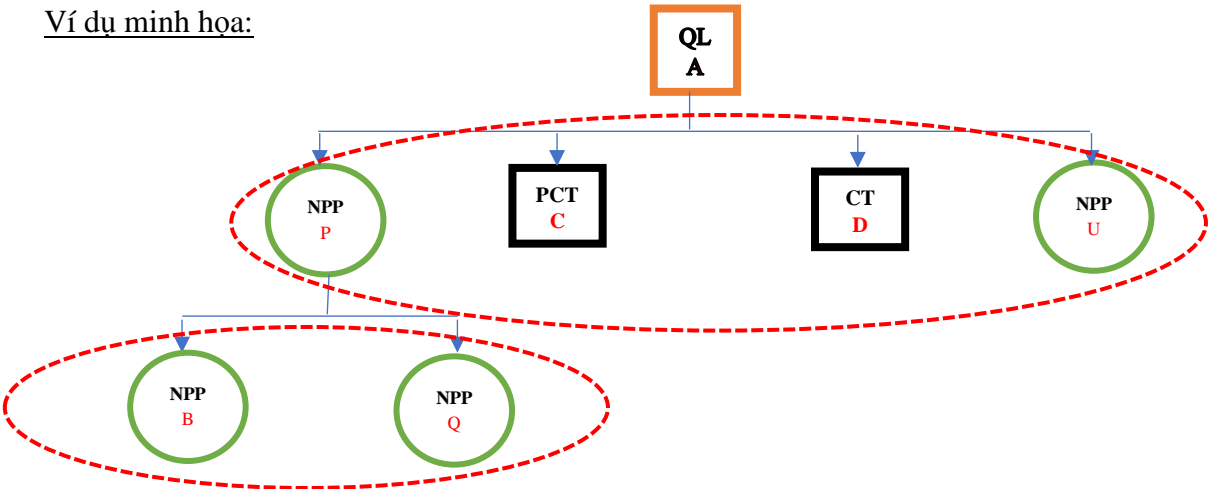
Ví dụ 3:

<div style="text-align: center;">  <p>QL A 600 Điểm</p> </div> <p><u>Trong ví dụ này,</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Quản Lý A có Doanh Số Cá Nhân 600 Điểm. <p>Như vậy, Quản Lý A hoàn thành Kiểm Tra - Bảo Đảm và trở thành Quản Lý Năng Động.</p>	<div style="text-align: center;">  <p>QL A 100 Điểm</p> <p>B 250 Điểm C 250 Điểm</p> </div> <p><u>Trong ví dụ,</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Quản Lý A có Doanh Số Cá Nhân 100 Điểm • Quản Lý A có 2 Khách Hàng Đăng Ký B và C, mỗi Khách Hàng Đăng Ký đạt 250 Điểm • Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý A = 100 + 250 + 250 = 600 Điểm <p>Như vậy, Quản Lý A hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm và trở thành Quản Lý Năng Động.</p>
--	--

Lưu ý: Quản Lý Năng Động mới đủ điều kiện nhận được các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác theo Kế Hoạch Trả Thưởng. Nếu trong một tháng cụ thể, Nhà Phân Phối không duy trì là Quản Lý Năng Động thì Nhà Phân Phối đó sẽ mất đi tiền thưởng từ Tuyên Dưới trong tháng đó. Quản Lý Năng Động sẽ được kích hoạt khi hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm.

10. “Tuyên Đầu Tiên” (Firstline) của một Nhà Phân Phối là những Nhà Phân Phối được bảo trợ trực tiếp bởi Nhà Phân Phối đó và có vị trí ngay bên dưới Nhà Phân Phối đó.

Ví dụ minh họa:



Trong ví dụ này:

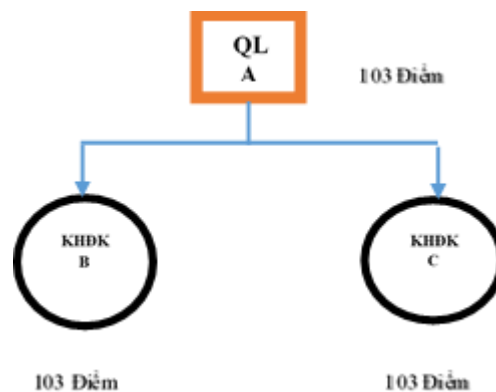
- Quản Lý A có Tuyên Đầu Tiên là:

- Nhà Phân Phối P;
- Phó Chủ Tịch C;
- Chủ Tịch D;
- Nhà Phân Phối U.
- Nhà Phân Phối P có Tuyển Đầu Tiên là:
 - Nhà Phân Phối B.
 - Nhà Phân Phối Q.
- Phó chủ tịch C, Chủ tịch D, Nhà Phân Phối U không có Tuyển Đầu Tiên.

11. “Doanh Số Cá Nhân” (Personal Sales) nghĩa là tổng số điểm mà một Nhà Phân Phối có được từ việc mua hàng của bản thân Nhà Phân Phối và Khách Hàng Đăng Ký của Nhà Phân Phối đó trong một tháng cụ thể. Doanh Số Cá Nhân được sử dụng nhằm mục đích tính toán các khoản hoa hồng chi trả cho Nhà Phân Phối.

Ví dụ minh họa 1: Quản Lý A mua các sản phẩm của Công Ty đạt 200 Điểm trong tháng. Quản lý A không có Khách Hàng Đăng Ký. Như vậy, Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý A trong tháng là 200 Điểm.

Ví dụ minh họa 2:



Trong ví dụ trên:

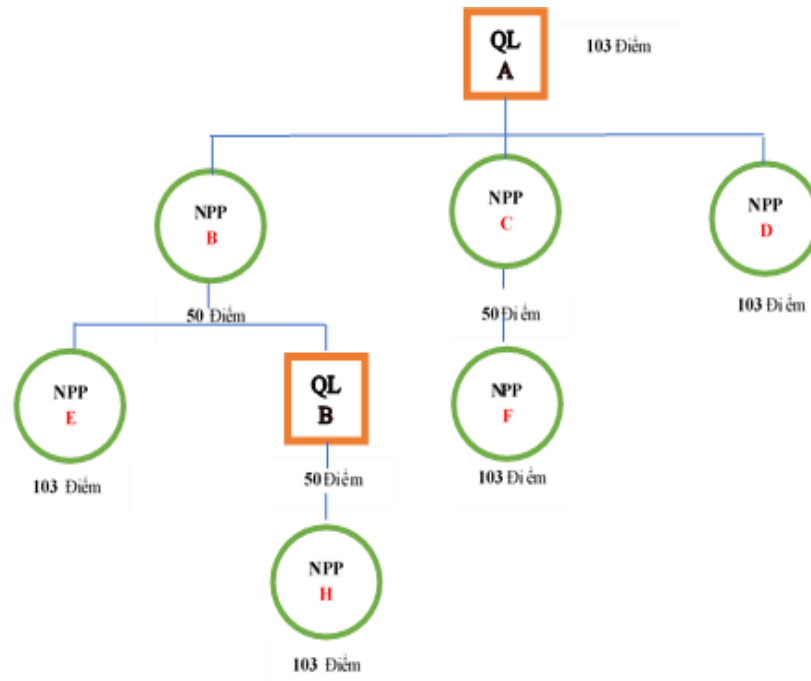
Quản Lý A mua hàng đạt 103 Điểm, Quản Lý A có 02 KHĐK là B và C lần lượt mua hàng đạt 103 Điểm. Như vậy, Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý A

= Doanh Số mua hàng của Quản Lý A + Doanh Số mua hàng của Khách Hàng Đăng Ký B +
Doanh Số mua hàng của Khách Hàng Đăng Ký C

= 103 + 103 + 103 = **309 Điểm**

12. “Doanh Số Nhóm Cá Nhân” (Personal Group Volume) nghĩa là tổng Doanh Số Cá Nhân của chính Nhà Phân Phối và tất cả các Nhà Phân Phối khác thuộc Tuyển Dưới (không bao gồm những Nhà Phân Phối Tuyển dưới đạt Danh Hiệu Quản Lý và Tuyển Dưới của Quản Lý đó).

Ví dụ minh họa:



Trong ví dụ trên:

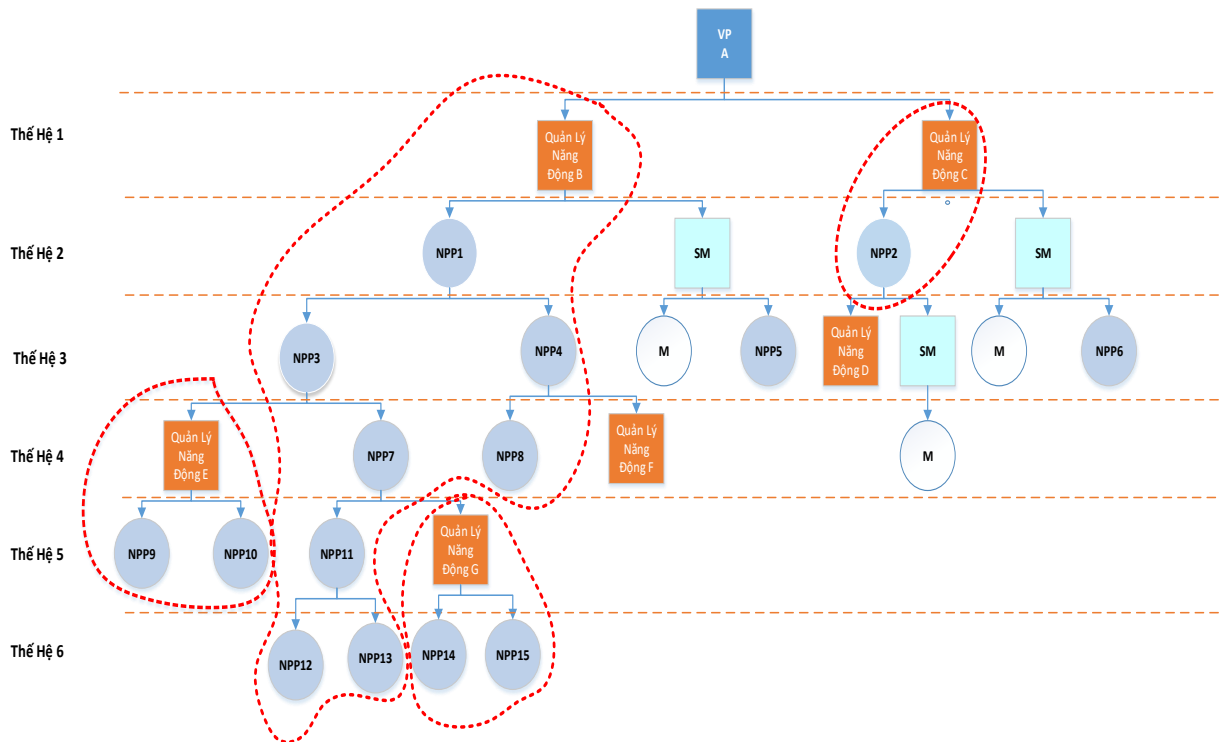
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản lý A sẽ bao gồm tổng Doanh số cá nhân của Quản lý A, Nhà phân phối B, Nhà phân phối E, Nhà phân phối C, Nhà phân phối F, Nhà phân phối D.
Quản lý B là Tuyển dưới của A, nhưng B đạt Danh hiệu Quản lý, nên Doanh Số Cá Nhân của B và Tuyển dưới là H sẽ không được tính vào Doanh số Nhóm Cá Nhân của A.
- Doanh số nhóm cá nhân của Quản lý B sẽ bao gồm tổng Doanh số cá nhân của Quản lý B, Nhà phân phối H.

Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động:

Doanh Số Nhóm Cá Nhân của một Quản Lý Năng Động chính là tổng Doanh Số Cá Nhân của chính Quản Lý Năng Động đó cộng với Doanh Số Cá Nhân của tất cả các Nhà Phân Phối thuộc Tuyển Dưới của họ, nhưng không bao gồm Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Tuyển dưới đạt Danh Hiệu Quản Lý và Tuyển Dưới của Quản Lý đó.

Tất cả các Quản Lý Năng Động được xếp vào một Thế Hệ cụ thể và Nhà Phân Phối và/ hoặc Khách Hàng Đăng Ký ở giữa họ sẽ được tính dồn lên vào Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động Tuyển Trên.

Ví dụ về cách tính Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động:



➤ **Cách tính Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản lý Năng Động:**

- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động B = Tổng Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động B + Doanh Số Cá Nhân của NPP1, NPP3, NPP4, NPP7, NPP8, NPP11, NPP12, NPP13
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động C = Tổng Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động C + Doanh Số Cá Nhân của NPP2
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động D = Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động D
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động E = Tổng Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động E + Doanh Số Cá Nhân của NPP9 + NPP10
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động F = Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động F
- Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động G = Tổng Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý Năng Động G + Doanh Số Cá Nhân của NPP14 + NPP15

13. “Danh Hiệu” (Title) nghĩa là các Danh Hiệu của Nhà Phân Phối trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty bao gồm: Nhà Phân Phối (NPP), Quản Lý (M), Quản Lý Bán Hàng (SM), Quản Lý Tiếp Thị (MM), Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM), Phó Chủ Tịch (VP), Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP), Chủ Tịch (P), Chủ Tịch Bạc (SP), Chủ Tịch Vàng (GP), Chủ Tịch Bạch Kim (PP), Thủ Lĩnh (CL).

Vui lòng xem chi tiết cho từng Danh Hiệu tại Mục III. Các Danh Hiệu thành viên trong Kế Hoạch Trả Thưởng này.

14. “Điểm” (Point) nghĩa là điểm số được chỉ định cho mỗi Sản Phẩm, được sử dụng để tính lên Danh Hiệu, tính toán hoa hồng/ tiền thưởng cho các Nhà Phân Phối theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty. Điểm của mỗi Sản Phẩm sẽ được nêu cụ thể trong Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty và được đăng ký/ thông báo tới cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong đó, 1 Điểm = 13.500 VNĐ.

15. **“Bộ Sản Phẩm Pool” (Pool Sets)** là các Bộ Sản Phẩm được Công Ty thiết lập để hỗ trợ các Nhà Phân Phối đạt được Danh Hiệu Quản Lý.

Bộ Sản Phẩm Pool bao gồm: Bộ Sản Phẩm Pool Set A1 (250 Điểm), Bộ Sản Phẩm Pool Set A2 (250 Điểm), Bộ Sản Phẩm Pool Set B1 (500 Điểm), Bộ Sản Phẩm Pool Set B2 (500 Điểm). Những Bộ Sản Phẩm này được nêu cụ thể trong Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp và được đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

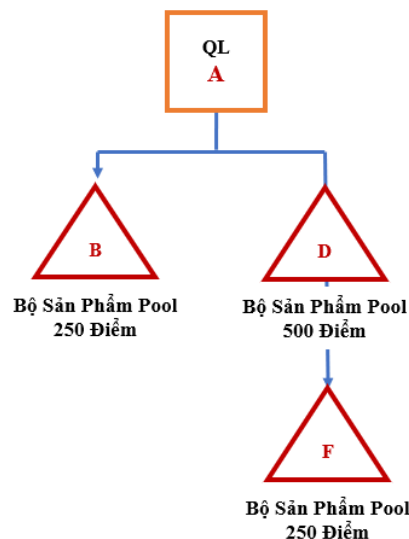
“Pool Đạt Chuẩn” (Qualified Pool): Khi các Nhà Phân Phối Tuyển Dưới của một Nhà Phân Phối mua Bộ Sản Phẩm Pool và tổng điểm đạt tối thiểu 1,000 Điểm trong cùng một tháng được gọi là Pool Đạt Chuẩn.

Khi đó, các Nhà Phân Phối Tuyển Dưới này sẽ trở thành Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn (Ví dụ 1).

Trong tháng tiếp theo, nếu các Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn này hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm, họ sẽ đạt Danh Hiệu Quản Lý.

Trong trường hợp nếu Pool Đạt Chuẩn không đạt được 1.000 Điểm, Nhà Phân Phối Tuyển Trên có thể sử dụng Doanh Số Cá Nhân của mình để bù vào số Điểm còn thiếu (Ví dụ 2).

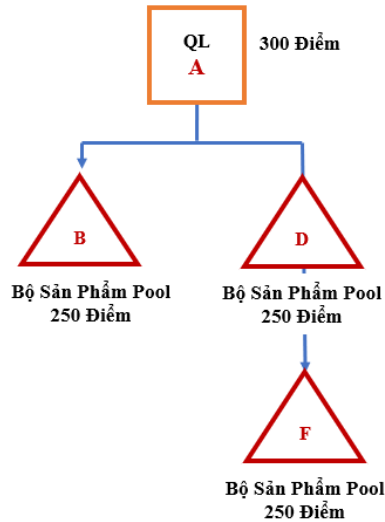
Ví dụ 1:



Trong ví dụ 1: Nhà Phân Phối A có các Tuyển dưới là các Nhà Phân Phối B, D, F. Trong tháng các Nhà Phân Phối B, D và F lần lượt mua Bộ Sản Phẩm Pool với điểm tương ứng là 250 Điểm, 500 Điểm và 250 Điểm.

- Pool Đạt Chuẩn = Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối B
+ Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối D
+ Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối F
= 250 + 500 + 250 = 1.000 Điểm
- Như vậy, Nhà Phân Phối B, Nhà Phân Phối D, Nhà Phân Phối F trở thành Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn. Trong tháng tiếp theo, nếu các Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn này hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm, họ sẽ đạt được Danh Hiệu Quản Lý.

Ví dụ 2:



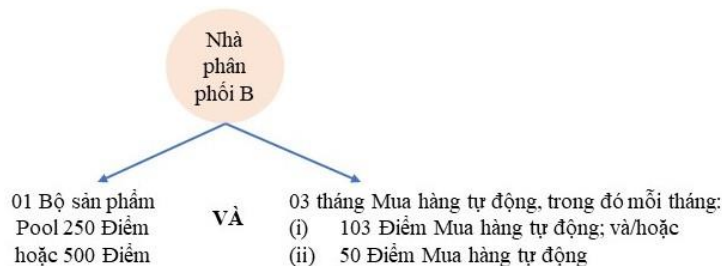
Trong ví dụ 2: Nhà Phân Phối A có các Tuyển dưới là các Nhà Phân Phối B, D, F. Trong tháng Nhà Phân Phối A mua sản phẩm đạt số điểm 300 Điểm. Các Nhà Phân Phối B, D và F lần lượt mua Bộ Sản Phẩm Pool với điểm tương ứng là 250 Điểm, 250 Điểm và 250 Điểm

- Pool Đạt Chuẩn = Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối B
+ Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối D
+ Điểm Bộ Sản Phẩm Pool của Nhà Phân Phối F
= 250 + 250 + 250 = 750 Điểm
- Pool Đạt Chuẩn chưa đủ 1.000 Điểm, do đó, Quản Lý A dùng Điểm Doanh Số Cá Nhân của mình để bù vào. Khi này, Pool Đạt Chuẩn = 750 + 300 = 1.050 Điểm
- Như vậy, Nhà Phân Phối B, Nhà Phân Phối D, Nhà Phân Phối F trở thành Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn. Trong tháng tiếp theo, nếu các Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn này hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm, họ sẽ đạt được Danh Hiệu Quản Lý.

16. “Gói Quản Lý” (Manager Pack) là một gói các Sản Phẩm được Công Ty thiết lập nhằm hỗ trợ các Nhà Phân Phối mới đạt được Danh Hiệu Quản Lý. Gói Sản Phẩm này bao gồm 01 Bộ Sản Phẩm Pool và 01 đơn hàng được đăng ký Mua Hàng Tự Động trong 03 (ba) tháng liên tiếp.

Một Nhà Phân Phối mới mua Gói Quản Lý sẽ trở thành Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn. Trong tháng tiếp theo, Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn này sẽ trở thành Quản Lý sau khi hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm.

Ví dụ minh họa:



17. “Kiểm Tra Bảo Đảm” (Check Assurance) nghĩa là thủ tục kiểm tra liệu rằng một Nhà Phân Phối có đủ điều kiện nhận hoa hồng/ tiền thưởng hàng tháng trả cho Danh Hiệu của họ hay không. Là một Quản Lý hoặc cấp cao hơn, bạn cần phải hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm hàng tháng để nhận được hoa hồng/ tiền thưởng hàng tháng, nếu không thì bạn sẽ bị mất hoa hồng/ tiền thưởng từ Tuyển Dưới của bạn.

Nhà Phân Phối từ cấp bậc Quản Lý trở lên cần đáp ứng một trong ba điều kiện sau để được xem là hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm:

Trường hợp 1: Nhà Phân Phối cần đạt tối thiểu 600 Điểm Doanh Số Cá Nhân trong tháng.

Trường hợp 2: Nhà Phân Phối đạt tối thiểu 100 Điểm Doanh Số Cá Nhân và có 5 Nhà Phân Phối Tuyển Đầu Tiên, mỗi Nhà Phân Phối đạt tối thiểu 100 Điểm trong tháng.

Trường hợp 3: Nhà Phân Phối đạt tối thiểu 01 Điểm Doanh Số Cá Nhân và tối thiểu 1.200 Điểm Doanh số Nhóm Cá Nhân trong tháng.

18. **“Sản Phẩm”** nghĩa là các Sản Phẩm mà Công Ty được phép kinh doanh thông qua phương thức bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật Việt Nam. Các Sản Phẩm sẽ được nêu cụ thể trong Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp và được đăng ký/ thông báo tới cơ quan nhà nước có thẩm quyền và các Nhà Phân Phối. Giá bán Sản Phẩm đã bao gồm VAT.
19. **“Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn”** Ngay sau khi Nhà phân phối mua Bộ Sản Phẩm Pool để tham gia vào Pool Đạt Chuẩn hoặc mua một Gói Quản Lý, Nhà phân phối sẽ trở thành một Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn. Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn không được hưởng tất cả các lợi ích trả cho một Quản Lý. Vào tháng tiếp theo, Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn sẽ trở thành Quản Lý, sau khi hoàn thành Kiểm Tra Bảo Đảm.
20. **“Chương trình bán hàng trực tiếp” (Customer Direct Program - CDP)** là chương trình bán hàng được Công Ty áp dụng riêng cho các Khách Hàng Đăng Ký mua sản phẩm của Công Ty. Trong Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp, Công Ty sẽ tiếp nhận các đơn đặt hàng, nhận thanh toán và giao hàng cho các Khách Hàng Đăng Ký.
Giá bán cho Khách Hàng Đăng Ký theo Chương trình bán hàng trực tiếp là Giá Bán Lẻ cho người tiêu dùng được quy định tại Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp và được đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
21. **“Phần thưởng theo chiều sâu”** là tiền thưởng Dành cho Quản Lý Năng Động trở lên và phải hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm hàng tháng để nhận được tiền thưởng này.

Phần Thưởng Theo Chiều Sâu được tính trên Doanh Số Nhóm Cá Nhân (giá trị điểm) của các Quản Lý Năng Động thuộc Tuyển Dưới của bạn, lên đến 6 Thế Hệ.

Phần thưởng theo chiều sâu được quy định tại mục 4.5 Phần IV. Nguồn thu nhập và tiền thưởng.

II. CÁCH THỨC PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG ĐA CẤP CỦA CÔNG TY

Mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty được phát triển theo mô hình bậc thang với những đặc điểm cơ bản sau:

- Hệ thống bao gồm nhiều Danh Hiệu, bắt đầu từ Danh Hiệu đầu tiên (Nhà Phân Phối) và được thăng cấp lên các Danh Hiệu cao hơn. Tỷ lệ hoa hồng chi trả cho mỗi Nhà Phân Phối sẽ khác nhau và phụ thuộc vào Danh Hiệu của họ.
- Không giới hạn chiều ngang và chiều dọc: Mỗi Nhà Phân Phối có thể bảo trợ không hạn chế số lượng Tuyển Dưới của mình và Tuyển Dưới của họ cũng như vậy. Do đó, sự phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp theo mô hình bậc thang là không giới hạn.
- Khi Tuyển Dưới của bạn đạt Danh Hiệu cao hơn bạn, họ vẫn thuộc đội nhóm của bạn mà không tách ra thành một đội nhóm mới và bạn vẫn được hưởng hoa hồng/ tiền thưởng từ doanh số của họ.

III. CÁC DANH HIỆU THÀNH VIÊN

STT	Danh Hiệu	Điều kiện đạt và duy trì Danh Hiệu (<i>Tính trên cơ sở hàng tháng</i>)
1	Nhà Phân Phối (NPP)	<ul style="list-style-type: none"> - Đáp ứng các điều kiện để trở thành Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động; - Ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty; - Hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, nhận được xác nhận bằng văn bản của Công Ty và được cấp Thẻ Thành Viên. <p><i>Lưu ý:</i> Chỉ sau khi được cấp Thẻ Thành Viên, Nhà Phân Phối mới có quyền bán Sản Phẩm và phát triển mạng lưới bán hàng của mình.</p>
2	Quản Lý (M)	<p>Có 03 cách để trở thành một Quản Lý như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Là một trong những Nhà Phân Phối thỏa điều kiện của Pool Đạt Chuẩn hoặc mua một Gói Quản Lý để tự động trở thành một Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn và sau đó trở thành một Quản Lý Đạt Chuẩn hoàn toàn trong tháng kế tiếp; - Đạt được tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Cá Nhân; - Đạt được tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Nhóm Cá Nhân.
3	Quản Lý Bán Hàng (SM)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SM khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 2.500 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 01 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.
4	Quản Lý Tiếp Thị (MM)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SM khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 5.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 02 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.
5	Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SM khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 10.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.

6	Phó Chủ Tịch (VP)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu VP khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 25.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Bán Hàng trong Tuyến Dưới của bạn.
7	Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu EVP khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 50.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Tiếp Thị trong Tuyến Dưới của bạn.
8	Chủ Tịch (P)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu P khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 100.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế trong Tuyến Dưới của bạn.
9	Chủ Tịch Bạc (SP)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SP khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 200.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Phó Chủ Tịch trong Tuyến Dưới của bạn.
10	Chủ Tịch Vàng (GP)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu GP khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 400.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 03 Phó Chủ Tịch Điều Hành trong Tuyến Dưới của bạn.
11	Chủ Tịch Bạch Kim (PP)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu PP khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 600.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyến Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và - Phát triển ít nhất 04 Phó Chủ Tịch Điều Hành trong Tuyến Dưới của bạn.
12	Thủ Lĩnh (CL)	<p>Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu CL khi đạt cả hai điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đạt được tối thiểu 1.000.000 Điểm từ tổng doanh số của

		tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và – Phát triển ít nhất 05 Chủ Tịch trong Tuyển Dưới của bạn.
--	--	--

1. Nhà Phân Phối (NPP)

- Người đăng ký khi đáp ứng các điều kiện để trở thành Nhà Phân Phối theo Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động;
- Ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty;
- Hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản, nhận được xác nhận bằng văn bản của Công Ty và được cấp Thẻ Thành Viên.

Lưu ý: Chỉ sau khi được cấp Thẻ Thành Viên, Nhà Phân Phối mới có quyền bán Sản Phẩm và phát triển mạng lưới bán hàng của mình.

2. Quản lý (M)

Có 03 cách để Nhà Phân Phối trở thành một Quản Lý như sau:

- Là một trong những Nhà Phân Phối thỏa điều kiện của Pool Đạt Chuẩn hoặc mua một Gói Quản Lý để tự động trở thành một Quản Lý Đang Xét Đạt Chuẩn và sau đó trở thành một Quản Lý Đạt Chuẩn hoàn toàn trong tháng kế tiếp;
- Đạt được tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Cá Nhân;
- Đạt được tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Nhóm Cá Nhân.

3. Quản lý bán hàng (SM)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SM khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 2.500 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 01 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.

4. Quản lý tiếp thị (MM)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu MM khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 5.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 02 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.

5. Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu IMM khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 10.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 03 Quản Lý trong Tuyển Dưới của bạn.

6. Phó Chủ Tịch (VP)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu VP khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 25.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Bán Hàng trong Tuyển Dưới của bạn.

7. Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu EVP khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 50.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Tiếp Thị trong Tuyển Dưới của bạn.

8. Chủ Tịch (P)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu P khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 100.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 03 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế trong Tuyển Dưới của bạn.

9. Chủ Tịch Bạc (SP)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu SP khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 200.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 03 Phó Chủ Tịch trong Tuyển Dưới của bạn.

10. Chủ Tịch Vàng (GP)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu GP khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 400.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và

Phát triển ít nhất 03 Phó Chủ Tịch Điều Hành trong Tuyển Dưới của bạn.

11. Chủ Tịch Bạch Kim (PP)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu PP khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 600.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và

Phát triển ít nhất 04 Phó Chủ Tịch Điều Hành trong Tuyển Dưới của bạn.

12. Thủ Lĩnh (CL)

Nhà Phân Phối đạt Danh hiệu CL khi đạt cả hai điều kiện sau:

- Đạt được tối thiểu 1.000.000 Điểm từ tổng doanh số của tất cả các Tuyển Dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6; và
- Phát triển ít nhất 05 Chủ Tịch trong Tuyển Dưới của bạn.

Lưu ý:

Nếu không có bất kỳ đơn đặt hàng nào trong vòng 04 tuần từ thời điểm đăng ký, Nhà Phân Phối sẽ bị chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và không còn là Nhà Phân Phối của Công Ty. Nếu có đơn đặt hàng đầu tiên trong vòng 04 tuần kể từ thời điểm đăng ký, Nhà Phân Phối sẽ ở vị trí của mình trong vòng 12 tháng mà không yêu cầu đặt các đơn hàng tiếp theo. Sau 12 tháng liên tiếp nếu không có bất kỳ đơn đặt hàng nào, Nhà Phân Phối sẽ bị chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và không còn là Nhà Phân Phối của Công Ty. Lưu ý rằng, việc gia nhập để trở thành Nhà Phân Phối của Công Ty là hoàn toàn miễn phí.

Là một Quản Lý hoặc cấp cao hơn, trong trường hợp một Nhà Phân Phối không duy trì được yêu cầu hàng tháng cho Danh Hiệu của họ, Nhà Phân Phối đó sẽ vẫn duy trì Danh Hiệu của mình, nghĩa là không bị giáng cấp. Tuy nhiên, Nhà Phân Phối đó chỉ có thể nhận hoa hồng/ tiền thưởng tương ứng với Danh Hiệu mà họ đạt chuẩn trên thực tế (điều này có nghĩa là việc thanh toán hoa hồng/ tiền thưởng trên cơ sở thành tích thực tế).

Bạn cần phải hoàn thành thủ tục Kiểm Tra Bảo Đảm hàng tháng để nhận được hoa hồng/ tiền thưởng hàng tháng, nếu không thì bạn sẽ bị mất hoa hồng/ tiền thưởng từ Tuyển Dưới của bạn.

IV. NGUỒN THU NHẬP VÀ TIỀN THƯỞNG

4.1. Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp

Một Nhà Phân Phối sẽ nhận được 15% Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp từ giá trị đơn hàng Công Ty bán hàng cho các Khách Hàng Đăng Ký mà mình đã giới thiệu.

Quản Lý hoặc cấp cao hơn sẽ nhận được 25% Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp từ giá trị đơn hàng Công Ty bán hàng cho các Khách Hàng Đăng Ký mà mình đã giới thiệu.

Danh Hiệu	Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp
Nhà Phân Phối	15%
Quản Lý	25%

Quản Lý Bán Hàng	25%
Quản Lý Tiếp Thị	25%
Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế	25%
Phó Chủ Tịch	25%
Phó Chủ Tịch Điều Hành	25%
Chủ Tịch	25%
Chủ Tịch Bạc	30%
Chủ Tịch Vàng	25%
Chủ Tịch Bạch Kim	25%
Thủ Lãnh	25%

Ví dụ minh họa:

Đơn vị: VND

Danh hiệu	Giá bán cho Khách Hàng Đăng Ký	Tiền thưởng Chương Trình Bán Hàng Trực Tiếp
Nhà phân phối	1.000.000	$1.000.000 \times 15\% = 150.000$
Chủ tịch	1.000.000	$1.000.000 \times 25\% = 250.000$

4.2. Tiền Thưởng Nhà Bán Lẻ Cấp Cao (Top - Retailer Bonus - TRB)

- Điều kiện: Nhà Phân Phối, Quản Lý hoặc cấp cao hơn.
- Mức thưởng:
 - Nếu bạn đạt từ 2.500 – 4.999 Điểm Doanh Số Cá Nhân trong một tháng, bạn có thể nhận được Tiền Thưởng Nhà Bán Lẻ Cấp Cao bằng 3% Doanh Số Cá Nhân của chính bạn.
 - Nếu bạn đạt từ 5.000 Điểm Doanh Số Cá Nhân trở lên, bạn còn có thể nhận được phần thưởng lên tới 5% Doanh Số Cá Nhân của bạn.

Doanh Số Cá Nhân (Điểm)	Tiền Thưởng Nhà Bán Lẻ Cấp Cao
0 – 2.499	0%
2.500 – 4.999	3%
5.000 trở lên	5%

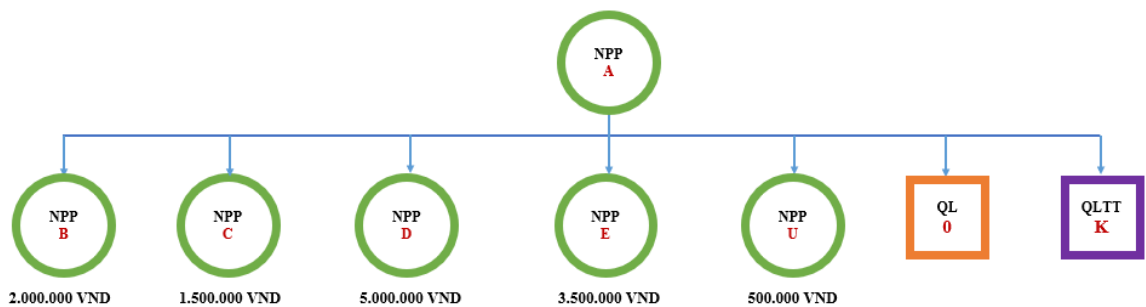
Ví dụ minh họa:

- Một Nhà Phân Phối đạt 3.000 Điểm Doanh Số Cá Nhân trong một tháng. Nhà Phân Phối đó sẽ nhận được Tiền Thưởng Nhà Bán Lê Cấp Cao như sau:
 = Tiền Thưởng Nhà Bán Lê Cấp Cao x Điểm Doanh Số Cá Nhân x 13.500 VND
 = 3% x 3.000 Điểm x 13.500 VND/ Điểm = 1.215.000 VND
- Một Nhà Phân Phối đạt 5.000 Điểm Doanh Số Cá Nhân trong một tháng. Nhà Phân Phối đó sẽ nhận được Tiền Thưởng Nhà Bán Lê Cấp Cao như sau:
 = Tiền Thưởng Nhà Bán Lê Cấp Cao x Điểm Doanh Số Cá Nhân x 13.500 VND
 = 5% x 5.000 Điểm x 13.500 VND/ Điểm = 3.375.000 VND

4.3. Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên (Firstline Bonus - FB)

- Điều kiện:
 - Nhà Phân Phối, Quản Lý hoặc cấp cao hơn và;
 - Mua Hàng Tự Động hàng tháng (Bộ Sản Phẩm Fitline Health Set - 50 Điểm hoặc Bộ Sản Phẩm Fitline Optimal Set 1, Bộ Sản Phẩm Fitline Optimal Set 2 - 103 Điểm).
- Mức thưởng: bạn sẽ nhận được 10% Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên từ tổng Doanh Số Cá Nhân (không bao gồm VAT) của tất cả các Nhà Phân Phối trong Tuyển Đầu Tiên của bạn.
- Chỉ Doanh Số Cá Nhân của các Nhà Phân Phối trong Tuyển Đầu Tiên của bạn được tính, không bao gồm Doanh Số Cá Nhân của Quản Lý và cấp cao hơn. Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên KHÔNG được tính trên doanh số từ Bộ Sản Phẩm Pool.

Ví dụ minh họa:



Trong ví dụ trên, Giả sử các sản phẩm có thuế suất VAT là 10%. Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên cho Nhà Phân Phối A sẽ được tính toán như sau:

- Tổng Doanh Số Cá Nhân của các Nhà Phân Phối Tuyển Đầu Tiên:
 = Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối B + Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối C
 + Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối D + Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối E
 + Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối U
 = 2.000.000 + 1.500.000 + 5.000.000 + 3.500.000 + 500.000 = 12.500.000 VND
- Tổng doanh số tính Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên (trừ VAT):
 = Tổng Doanh Số Cá Nhân của các Nhà Phân Phối Tuyển Đầu Tiên – VAT
 = 12.500.000 – (12.500.000 x 10%) = 11.250.000 VND
- Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên:

$$= \text{Tổng doanh số tính Tiền Thưởng Tuyển Đầu Tiên} \times 10\%$$

$$= 11.250.000 \times 10\% = \mathbf{1.125.000 \text{ VND}}$$

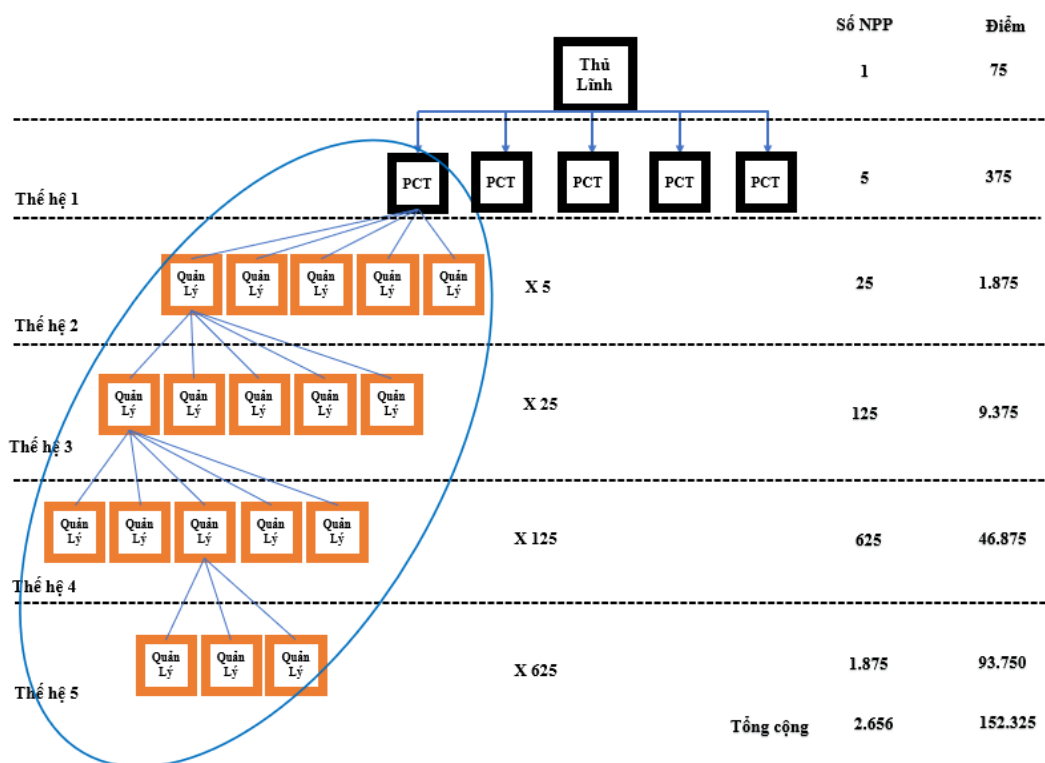
4.4. Phần Thưởng Theo Chiều Sâu (Royalties Bonus - RB)

- a. Điều kiện:
- Quản Lý Năng Động trở lên và;
 - Hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm hàng tháng.
- b. Phần Thưởng Theo Chiều Sâu được tính trên Doanh Số Nhóm Cá Nhân (giá trị điểm) của các Quản Lý Năng Động thuộc Tuyển Dưới của bạn, lên đến 6 Thế Hệ.
- c. Phần Thưởng Theo Chiều Sâu sẽ được trả cho mỗi Danh Hiệu như sau:

Danh Hiệu	Mức Trả Thưởng
Quản Lý	<ul style="list-style-type: none"> - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 1 của bạn; - 3% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 2, 3, 4 của bạn.
Quản Lý Bán Hàng	
Quản Lý Tiếp Thị	
Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế	<ul style="list-style-type: none"> - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 1 của bạn; - 3% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 2, 3, 4 của bạn. - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 5 của bạn;
Phó Chủ Tịch	<ul style="list-style-type: none"> - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 1 của bạn; - 3% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 2, 3, 4 của bạn; - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 5 của bạn; - 5% từ Doanh Số Nhóm Cá Nhân của tất cả các Quản Lý Năng Động thuộc Thế Hệ 6 của bạn;
Phó Chủ Tịch Điều Hành	
Chủ Tịch	
Chủ Tịch Bạc	
Chủ Tịch Vàng	
Chủ Tịch Bạch Kim	
Thủ Lĩnh	

- d. Tất cả các Quản Lý Năng Động được xếp vào một Thế Hệ cụ thể và Nhà Phân Phối và/ hoặc Khách Hàng Đăng Ký ở giữa họ sẽ được tính dồn lên vào Doanh Số Nhóm Cá Nhân của Quản Lý Năng Động Tuyển Trên.

Ví dụ minh họa:



Trong ví dụ này,

- Giả sử mỗi Nhà Phân Phối có Doanh Số Cá Nhân là 75 Điểm và có 5 Nhà Phân Phối ở Tuyến Đầu Tiên.

- Phần Thưởng Theo Chiều Sâu của Thủ Lĩnh được tính như sau:

Phần Thưởng Theo Chiều Sâu

$$= \text{Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 1} + \text{Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 2} \\ + \text{Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 3} + \text{Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 4} \\ + \text{Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 5}$$

- Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 1

$$= \text{Doanh Số Nhóm Cá Nhân Quản Lý Năng Động Thế Hệ 1} \times 5\% \times 13.500 \text{ VND} \\ = (\text{Doanh Số Cá Nhân Phó Chủ Tịch} \times 5) \times 5\% \times 13.500 \text{ VND} \\ = (75 \times 5) \times 5\% \times 13.500 \text{ VND} \\ = 253.125 \text{ VND}$$

- Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thế Hệ 2

$$= \text{Doanh Số Nhóm Cá Nhân Quản Lý Năng Động Thế Hệ 2} \times 3\% \times 13.500 \text{ VND} \\ = (\text{Doanh Số Cá Nhân Quản Lý} \times 25) \times 3\% \times 13.500 \text{ VND} \\ = (75 \times 25) \times 3\% \times 13.500 \text{ VND}$$

= 759.375 VND

▪ **Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thê Hệ 3**

= Doanh Số Nhóm Cá Nhân Quản Lý Năng Động Thê Hệ 3 x 3% x 13.500 VND

= (Doanh Số Cá Nhân Quản Lý x 125) x 3% x 13.500 VND

= (75 x 125) x 3% x 13.500 VND

= 3.796.875 VND

▪ **Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thê Hệ 4**

= Doanh Số Nhóm Cá Nhân Quản Lý Năng Động Thê Hệ 4 x 3% x 13.500 VND

= (Doanh Số Cá Nhân Quản Lý x 625) x 3% x 13.500 VND

= (75 x 625) x 3% x 13.500 VND

= 18.984.375 VND

▪ **Phần Thưởng Theo Chiều Sâu Thê Hệ 5**

= Doanh Số Nhóm Cá Nhân Quản Lý Năng Động Thê Hệ 5 x 5% x 13.500 VND

= (Doanh Số Cá Nhân Quản Lý x 1.875) x 5% x 13.500 VND

= (75 x 3.1.875) x 5% x 13.500 VND

= 63.281.250 VND

➤ **Phần Thưởng Theo Chiều Sâu của Thủ Lĩnh**

= 253.125 + 759.375 + 3.796.875 + 18.984.375 + 63.281.250

= **87.075.000 VND**

4.5. Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao (Top-Management Bonus - TMB)

a. Điều kiện:

- Danh Hiệu Quản Lý Bán Hàng trở lên,
- Hoàn thành việc Kiểm Tra Bảo Đảm hàng tháng.

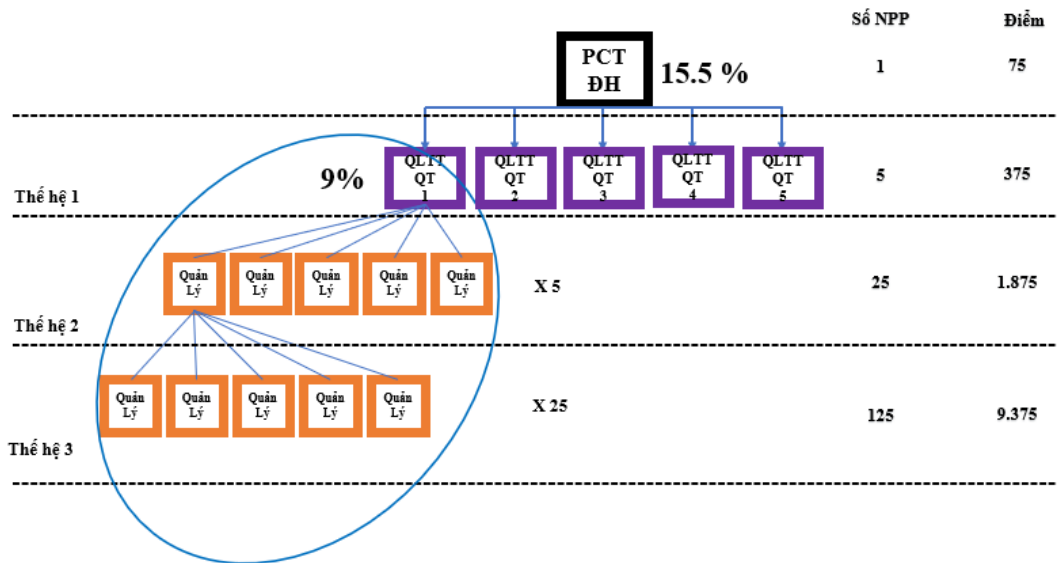
b. Tỷ lệ phần trăm được trả cho mỗi Danh Hiệu để tính mức trả thưởng như sau:

STT	DANH HIỆU	TỈ LỆ
1	Quản Lý (M)	0%
2	Quản Lý Bán Hàng (SM)	2%
3	Quản Lý Tiếp Thị (MM)	5%
4	Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM)	9%
5	03 Quản Lý Bán Hàng (SM) Tuyển Dưới	12%

	Phó Chủ Tịch (VP)	Ít nhất 4 Quản Lý Bán Hàng (SM) trong Tuyển Dưới	12,5%
6	Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP)	3 Quản Lý Tiếp Thị (MM) Tuyển Dưới	15%
		Ít nhất 4 Quản Lý Tiếp Thị (MM) Tuyển Dưới	15,5%
7	Chủ Tịch (P)	3 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM) Tuyển Dưới	18%
		Ít nhất 4 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM) Tuyển Dưới	18,5%
8	Chủ Tịch Bạc (SP)	3 Phó Chủ Tịch (VP) Tuyển Dưới	19%
		Ít nhất 4 Phó Chủ Tịch (VP) Tuyển Dưới	19,5%
9	Chủ Tịch Vàng (GP)		20%
10	Chủ Tịch Bạch Kim (PP)		20,5%
11	Thủ Lĩnh (CL)		21%

- c. Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao được tính bằng tổng doanh số (bằng Điểm) tính thưởng nhân với mức tính thưởng.
- i. Tổng doanh số (bằng Điểm) tính thưởng là tổng doanh số (bằng Điểm) của Nhà Phân Phối trong Tuyển Dưới gần nhất của bạn, người cũng đạt chuẩn nhận Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao, bằng Doanh Số Cá Nhân của Nhà Phân Phối này cộng với Doanh Số Cá Nhân của các Nhà Phân Phối trong toàn bộ Tuyển Dưới của Nhà Phân Phối này, không phụ thuộc vào Danh Hiệu.
 - ii. Mức tính thưởng cho Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao là mức chênh lệch giữa tỉ lệ phần trăm tương ứng theo Danh Hiệu của bạn và Danh Hiệu của Tuyển Dưới gần nhất của bạn, người cũng đạt chuẩn nhận Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao.
- d. Trong trường hợp Nhà Phân Phối trong Tuyển Dưới gần nhất của bạn nhận Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao đạt Danh Hiệu cao hơn Danh Hiệu của bạn, bạn sẽ không nhận được Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao từ tổng doanh số của Nhà Phân Phối này.
- e. Từ Danh Hiệu Phó Chủ Tịch trở lên, tiền thưởng tương ứng (nêu trên) được trả khi các Danh Hiệu được tái xác nhận lần thứ 2, không cần thiết là ngay tháng tiếp theo nhưng phải trong thời hạn 12 tháng.

Ví dụ minh họa:



Trong ví dụ này:

➤ Giả định:

- Mỗi Nhà Phân Phối có: Doanh Số Cá Nhân là 75 Điểm và 5 Nhà Phân Phối Tuyển Đầu Tiên.
- Tổng doanh số của 5 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế bằng nhau.

➤ Tổng Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao của Phó Chủ Tịch Điều Hành

= Mức tính thưởng x (Tổng Doanh số của Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế 1, 2, 3, 4, 5)

▪ Mức tính thưởng

= tỉ lệ phần trăm Danh Hiệu (Phó Chủ Tịch Điều Hành – Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế)

= 15.5% - 9% = 6.5%

▪ Tổng doanh số của mỗi Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế:

= Doanh Số Cá Nhân Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế + Doanh Số Cá Nhân Tuyển Dưới

= 75 + (75 x 5) + (75 x 25) + (75 x 125) = 11.700 Điểm

▪ Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao của Phó Chủ Tịch Điều Hành trên mỗi Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế

= Mức tính thưởng x (Tổng doanh số của mỗi Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế) x 13.500 VND

= 6.5% x 11.700 x 13.500 VND = 10.266.750 VND

▪ Tổng Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao của Phó Chủ Tịch Điều Hành

= Tiền Thưởng Quản Lý Cấp Cao của Phó Chủ Tịch Điều Hành trên mỗi Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế x 5

= 10.266.750 x 5 = **51.333.750 VND**

4.6. Các Lợi Ích Kinh Tế Khác

a. Tiền thưởng Xe Hơi

Sau khi đạt chuẩn một Danh Hiệu nhất định trong một tháng cụ thể, Nhà Phân Phối đủ điều kiện được hưởng Tiền thưởng Xe hơi được tích lũy trên tài khoản của Nhà Phân Phối và được thanh toán dưới dạng hỗ trợ cho thuê xe hơi, mua xe hơi hoặc xe hiện có trong các điều kiện sau:

- Xe hơi được sử dụng không quá 8 năm.
- Xe hơi màu đen.
- Xe hơi được gắn nhãn hiệu theo hướng dẫn được phê duyệt của Việt Nam.

Tiền thưởng xe hơi chỉ được thanh toán nếu các điều kiện trên đã được đáp ứng và tương ứng với tiêu chuẩn/ Danh Hiệu đạt được trong vòng một tháng cụ thể.

Nhà Phân Phối vẫn có thể lựa chọn để tích lũy Tiền thưởng Xe hơi trên tài khoản của mình và sử dụng quyền thuê/ mua xe hơi khi họ có nhu cầu. Các Danh Hiệu đạt được khác nhau trong một tháng đủ điều kiện để nhận các Tiền thưởng Xe hơi khác nhau như sau:

STT	DANH HIỆU	MỨC TIỀN THƯỞNG
		(VND)
1	Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM)	2.997.000
2	Phó Chủ Tịch (VP)	5.994.000
3	Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP)	10.800.000
4	Chủ Tịch (P)	13.500.000
5	Chủ Tịch Bạc (SP)	27.000.000
6	Chủ Tịch Vàng (GP)	27.000.000
7	Chủ Tịch Bạch Kim (PP)	54.000.000
8	Thủ Lĩnh (CL)	54.000.000

b. Kế Hoạch Hưu Trí

Kế Hoạch Hưu Trí là một tùy chọn có sẵn cho các vị trí Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM) trở lên. Nếu Nhà Phân Phối đạt chuẩn quyết định tham gia Kế Hoạch Hưu Trí thì phải ký một thỏa thuận với công ty bảo hiểm (Công ty TNHH Bảo hiểm Allianz Việt Nam). Phí bảo hiểm được Công Ty thanh toán 50% và Nhà Phân Phối đạt chuẩn thanh toán 50% còn lại. Mức phí bảo hiểm được quyết định bởi Công Ty phụ thuộc vào Danh Hiệu mà Nhà Phân Phối đạt được trong mỗi tháng.

STT	DANH HIỆU	TỔNG MỨC TIỀN THƯỞNG (VND)
1	Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM)	675.000
2	Phó Chủ Tịch (VP)	1.350.000

3	Phó Chủ Tịch Điều Hành (EVP)	2.700.000
4	Chủ Tịch (P)	5.522.040
5	Chủ Tịch Bạc (SP)	11.044.080
6	Chủ Tịch Vàng (GP)	11.044.080
7	Chủ Tịch Bạch Kim (PP)	11.044.080
8	Thủ Lĩnh (CL)	34.511.940

c. Hội Nghị Toàn Cầu & Hội Nghị Châu Á

Là một Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM) đạt chuẩn, BẠN có thể là một phần trong chính sách này của Công Ty: du lịch tới Đức và một điểm đến mơ ước của bạn tới châu Âu mỗi năm, được chi trả chủ yếu bởi Công Ty.

Thời gian đạt chuẩn	Tháng 11, Tháng 12, Tháng 1, Tháng 2
Điều kiện:	Hội Nghị Toàn Cầu: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM), đạt chuẩn 3 lần trong 4 tháng Hội Nghị Toàn Cầu + Hội Nghị Châu Á/ Thêm ngày: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế (IMM), đạt chuẩn 4 lần trong 4 tháng + Một số tiêu chí nhỏ khác, thay đổi mỗi năm
Địa điểm:	Đức (Hội Nghị Toàn Cầu), Tháng 6 Châu Âu (Hội Nghị Châu Á/ Thêm ngày), Tháng 6
Giá trị:	Vé máy bay Khách sạn (Hội Nghị Toàn Cầu, 2-3 đêm) Khách sạn (Hội Nghị Châu Á/ Thêm ngày, 3-4 đêm) Bữa ăn (được trả một phần) Giá trị ước tính của ưu đãi này là khoảng 37.800.000 VND trong đó : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hội Nghị Toàn Cầu 32.400.000 VND) + Hội Nghị Châu Á/ Thêm ngày 8.100.000 VND = 40.500.000 VND ▪ Nhà Phân Phối đạt chuẩn tự trả 2.700.000 đồng, Công Ty trả 37.800.000 VND còn lại. Nhà Phân Phối đạt chuẩn tham dự Hội Nghị Toàn Cầu nhưng không đủ chuẩn tham dự Hội Nghị Châu Á vẫn có thể tham gia Hội Nghị Châu Á, nhưng với mức phí 8.100.000 – 10.800.000 VND tùy vào điểm đến.

d. Lãnh đạo mùa đông

Là một Phó Chủ Tịch (VP) đạt chuẩn, BẠN có thể có cơ hội nhận được phần thưởng này của Công Ty: được Công Ty tài trợ phần lớn cho chuyến du lịch tới những điểm đến mơ ước của bạn mỗi năm.

Thời gian đạt chuẩn:	Tháng 9, Tháng 10, Tháng 11
Điều kiện:	<p>Người đạt chuẩn mới:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Phó Chủ Tịch (VP) - 2 trong 3 tháng <p>Tái đạt chuẩn:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Phó Chủ Tịch (VP) - 2 trong 3 tháng <p>Tối thiểu 3 Nhà Phân Phối mới mua Bộ Sản Phẩm Pool trong Nhóm Cá Nhân trong Thời Gian Xét Chuẩn.</p>
Thời gian/Địa điểm:	Tháng 12 ở châu Âu
Giá trị:	<p>Vé máy bay + Khách sạn (3-4 đêm) + Bữa ăn (được trả một phần)</p> <p>Giá trị ước tính của ưu đãi này là khoảng 32.400.000 VND mỗi năm/ Nhà Phân Phối đạt chuẩn.</p>

e. Chuyến Du Lịch Thế Giới Của PM:

Công Ty luôn tưởng thưởng cho sự cống hiến và những thành tựu to lớn. Công Ty chi trả cho các chuyến du lịch đến những điểm đến khác nhau trên khắp thế giới hàng năm. Là một Phó Chủ Tịch (VP) đạt chuẩn, BẠN có thể nhận được chuyến du lịch tưởng thưởng này của Công Ty, được Công ty thanh toán toàn bộ.

Thời gian đạt chuẩn (12 tháng):	Tháng 12 (năm trước) đến Tháng 11 (năm sau)
Điều kiện:	<p>Bạn đạt chuẩn tối thiểu là thành viên trong nhóm Quản Lý Cấp Cao của PM (Phó Chủ Tịch hoặc cao hơn) muộn nhất vào tháng 11 và phải duy trì Danh Hiệu từ tháng 12 cho đến ngày khởi hành chuyến đi.</p> <p>Phát triển tối thiểu 2 Quản Lý Tiếp Thị Quốc Tế mới đạt chuẩn trong vòng 12 tháng, muộn nhất là đến tháng 11.</p>
Thời gian, Địa điểm:	Tháng 4 hoặc tháng 5, tại bất kỳ địa điểm nào trên toàn thế giới (thay đổi hàng năm)
Giá trị:	<p>Vé máy bay + Khách sạn (7 ngày) + Bữa ăn (được trả đầy đủ)</p> <p>Giá trị ước tính của ưu đãi này là khoảng 81.000.000 VND mỗi năm/ người đạt chuẩn)</p>

f. Vinh danh tại St. Tropez *:

Nhà Phân Phối và vợ/chồng của họ sẽ nhận được một lời mời cá nhân tham dự một giải thưởng đẳng cấp vào cuối tuần ở St. Tropez ngay sau khi bạn đạt Danh Hiệu Chủ Tịch.

Thời gian đạt chuẩn (12 tháng):	Tháng 6 (năm trước) đến Tháng 5 (năm sau)
---------------------------------	---

Điều kiện:	Chỉ dành cho các Danh Hiệu mới (từ Chủ Tịch trở lên), do đó, đây KHÔNG phải là chuyến đi hàng năm nếu bạn duy trì cùng một Danh Hiệu, đó là sự vinh danh một lần duy nhất khi đạt được một Danh Hiệu mới (Chủ Tịch trở lên).
Thời gian, Địa điểm:	Tháng Sáu, St. Tropez, Pháp
Giá trị:	Vé máy bay + Chỗ ở (3 ngày) + Bữa ăn (được trả đầy đủ). Giá trị ước tính của ưu đãi này là khoảng 54.000.000 VND mỗi năm/ Nhà Phân Phối đạt chuẩn). Ưu đãi/ sự vinh danh này diễn ra ngay sau Hội Nghị Toàn Cầu vào đầu tháng 6, do đó, ngân sách dành cho vé máy bay từ châu Á đến châu Âu đã được chi trả theo ngân sách cho Hội Nghị Toàn Cầu/ Hội Nghị Châu Á. Đây là chi phí bổ sung cho việc đi lại, ăn ở tại St. Tropez, Pháp.

** Tiêu chí đạt chuẩn cho các chuyến đi ưu đãi khác nhau có thể thay đổi theo quyết định của công ty, tuy nhiên, các tiêu chí trên là tiêu chí mới nhất. Ngoài ra, giá trị của các chuyến đi khuyến khích chỉ là giá trị gần đúng.*

V. THANH TOÁN HOA HỒNG

Các khoản hoa hồng sẽ được trả cho Nhà Phân Phối vào hoặc trước ngày 15 của tháng kế tiếp sau tháng chốt doanh số.

Công Ty sẽ khấu trừ thuế thu nhập cá nhân của Nhà Phân Phối để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi trả các hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác cho các Nhà Phân Phối.

Công Ty TNHH PM Nutrition & Cosmetics Việt Nam cam kết rằng tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho các Nhà Phân Phối trong một năm quy đổi thành tiền mặt sẽ không vượt quá 40% doanh thu của Công Ty trong năm đó.

