



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI MỸ LỢI

Áp dụng từ ngày/...../.....

Sửa đổi lần thứ, tháng, năm 2026



MỤC LỤC

I. BẢNG TÓM TẮT.....	3
II. ĐỊNH NGHĨA.....	5
III. CẤP BẬC VÀ ĐIỀU KIỆN THĂNG CẤP.....	13
SƠ ĐỒ CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI	14
(1) THẾ NÀO LÀ 9 THÁNG THĂNG CẤP TỔNG TÀI?	17
(2) THẾ NÀO LÀ GIÁM ĐỐC HỢP LỆ, TỔNG TÀI HỢP LỆ?	17
(3) CÁCH TÍNH TỔNG ĐIỂM CÁC ĐỜI TỔNG TÀI HỢP LỆ	19
IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC	19
1. HOA HỒNG TRỰC TIẾP	20
2. HOA HỒNG GIÁN TIẾP	21
3. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO	24
4. TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT	27
5. TIỀN THƯỞNG HỆ THỐNG HOÀNG GIA	30
6. QUỸ ĐÀO TẠO TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC	31
■ CAM KẾT TUÂN THỦ	34

2

Kế hoạch trả thưởng này là kế hoạch được Công Ty TNHH Một Thành Viên Thương Mại Mỹ Lợi (sau đây gọi tắt là “Công ty”) sử dụng để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp (gọi là “Nhà phân phối”, viết tắt “NPP”) được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới.

I. BẢNG TÓM TẮT

Cấp bậc	Điều kiện thăng cấp	Ngày thăng cấp sau khi đạt điều kiện thăng cấp	Hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác	Điều kiện trả thưởng (đạt điều kiện trong tháng xét tính thưởng)
Chuyên Viên (CV)	➢ Tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 1.000 PV trở lên.	Ngày sau khi tích lũy đủ điểm	1. Hoa hồng trực tiếp (10% trên điểm PV) 2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 10% trên điểm PV)	Không có
Chủ Nhiệm (CN)	➢ Tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 4.000 PV trở lên.	Ngày sau khi tích lũy đủ điểm	1. Hoa hồng trực tiếp (20% trên điểm PV) 2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 20% trên điểm PV)	Không có
Giám Đốc (GD)	<u>Cách 1:</u> ➢ Tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 12.000 PV trở lên; và ➢ Có 02 nhánh Chủ Nhiệm. <u>Cách 2:</u> ➢ Nhà phân phối mới gia nhập và mua đơn hàng đầu tiên trong tháng gia nhập đạt từ đủ 14.000 PV trở lên. Ghi chú: Sau khi thăng cấp Giám Đốc, NPP lưu ý cơ chế 9 tháng thăng cấp Tổng Tài.	Ngày 01 tháng sau của tháng đạt điều kiện	1. Hoa hồng trực tiếp (30% trên điểm PV) 2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 30% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 100 PV
Tổng Tài	Để thăng cấp Tổng Tài NPP phải đồng thời đạt các điều kiện dưới đây trong	Ngày 01 tháng sau	1. Hoa hồng trực tiếp (36% trên điểm PV)	Không có

(TT)	<p>tháng:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 90.000 PV trở lên; và ➢ Bản thân là Giám Đốc hợp lệ; và ➢ Có 02 nhánh Giám Đốc (kể cả nhánh tạm thời). 	của tháng đạt điều kiện	2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 36% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 200PV
			3. Hoa hồng lãnh đạo (5% trên điểm PV)	Tổng Tài hợp lệ
			4. Quỹ đào tạo trong và ngoài nước	(Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp, mỗi tháng 200PV; Đạt điểm nhóm cá nhân 3.000 PV).
Tổng Tài Trân Châu (TTTC)	<p>Liên tiếp 2 tháng bất kỳ, mỗi tháng đồng thời phải đạt các điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Có 01 ~ 04 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và ➢ Bản thân là Tổng Tài hợp lệ. 	Ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp	1. Hoa hồng trực tiếp (37% trên điểm PV)	Không có
			2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 37% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 200PV
			3. Hoa hồng lãnh đạo (5% ~ 18% trên điểm PV)	Tổng Tài Trân Châu hợp lệ
			4. Tiền thưởng đặc biệt (1% trên điểm PV)	(Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp, mỗi tháng 200PV;
			5. Quỹ đào tạo trong và ngoài nước	Đạt điểm nhóm cá nhân 2.000 PV).
Tổng Tài Ngọc Bích (TTNB)	<p>Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng NPP đồng thời phải đạt điều kiện sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Có 05 ~ 09 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và ➢ Bản thân là Tổng Tài Trân Châu hợp lệ. 	Ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp	1. Hoa hồng trực tiếp (38% trên điểm PV)	Không có
			2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 38% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 200PV
			3. Hoa hồng lãnh đạo (5% ~ 20% trên điểm PV)	Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ
			4. Tiền thưởng đặc biệt (1% ~ 2% trên điểm PV)	(Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp, mỗi tháng 200PV;
			5. Quỹ đào tạo trong và ngoài nước	Đạt điểm nhóm cá nhân 1.500 PV).

Tổng Tài Kim Cương (TTKC)	Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng NPP đồng thời phải đạt điều kiện sau: ➢ Có 10 ~ 14 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và ➢ Bản thân là Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ.	Ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp	1. Hoa hồng trực tiếp (39% trên điểm PV)	Không có
			2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 39% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 200PV
			3. Hoa hồng lãnh đạo (5% ~ 20% trên điểm PV) 4. Tiền thưởng đặc biệt (1% ~ 3% trên điểm PV) 5. Quỹ đào tạo trong và ngoài nước	Tổng Tài Kim Cương hợp lệ <i>(Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp, mỗi tháng 200PV; Đạt điểm nhóm cá nhân 1.000 PV).</i>
Tổng Tài Vương Miện (TTVM)	Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng NPP đồng thời phải đạt điều kiện sau: ➢ Có 15 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và ➢ Bản thân là Tổng Tài Kim Cương hợp lệ.	Ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp	1. Hoa hồng trực tiếp (40% trên điểm PV)	Không có
			2. Hoa hồng gián tiếp (0% ~ 40% trên điểm PV)	Hoàn thành điểm năng động 200PV
			3. Hoa hồng lãnh đạo (5% ~ 20% trên điểm PV) 4. Tiền thưởng đặc biệt (1% ~ 4% trên điểm PV) 5. Quỹ đào tạo trong và ngoài nước 6. Tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia	Tổng Tài Vương Miện hợp lệ <i>(Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp, mỗi tháng 200PV; Đạt điểm nhóm cá nhân 1.000 PV).</i>

II. ĐỊNH NGHĨA

Quy ước chung: Đề người đọc dễ dàng hình dung, đọc hiểu các nội dung trong Kế hoạch trả thưởng này, chúng tôi dùng từ “Bạn” trong các nội dung dưới đây để chỉ một cá nhân là Nhà phân phối của Công ty đang đọc và tìm hiểu về Kế hoạch trả thưởng này.

1. Nhà phân phối (viết tắt “NPP”)

Là người tham gia bán hàng đa cấp đã giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.

2. Khách hàng tiêu dùng (còn gọi là Thành viên tiêu dùng)

Là khách hàng được Nhà phân phối của Công ty giới thiệu, đã hoàn thành đăng ký trở thành Khách hàng tiêu dùng và được Công ty chấp thuận, chỉ đăng ký để mua hàng tại Công ty cho mục đích tiêu dùng.

3. Người giới thiệu, Người được giới thiệu

Người giới thiệu là người trực tiếp giới thiệu một cá nhân không phải Nhà phân phối của Công ty trở thành Nhà phân phối của Công ty.

Nhà phân phối được giới thiệu bởi Người giới thiệu gọi là Người được giới thiệu.

4. Tuyển trên

Là bao gồm Người giới thiệu, Người giới thiệu của người giới thiệu, và cứ tiếp tục như vậy.

5. Tuyển trên trực tiếp

Là Nhà phân phối được sắp xếp đứng liền trên một Nhà phân phối trong sơ đồ hệ thống và cũng chính là người giới thiệu.

6. Tuyển dưới

Là bao gồm người được giới thiệu, người được giới thiệu của người được giới thiệu, và cứ tiếp tục như vậy.

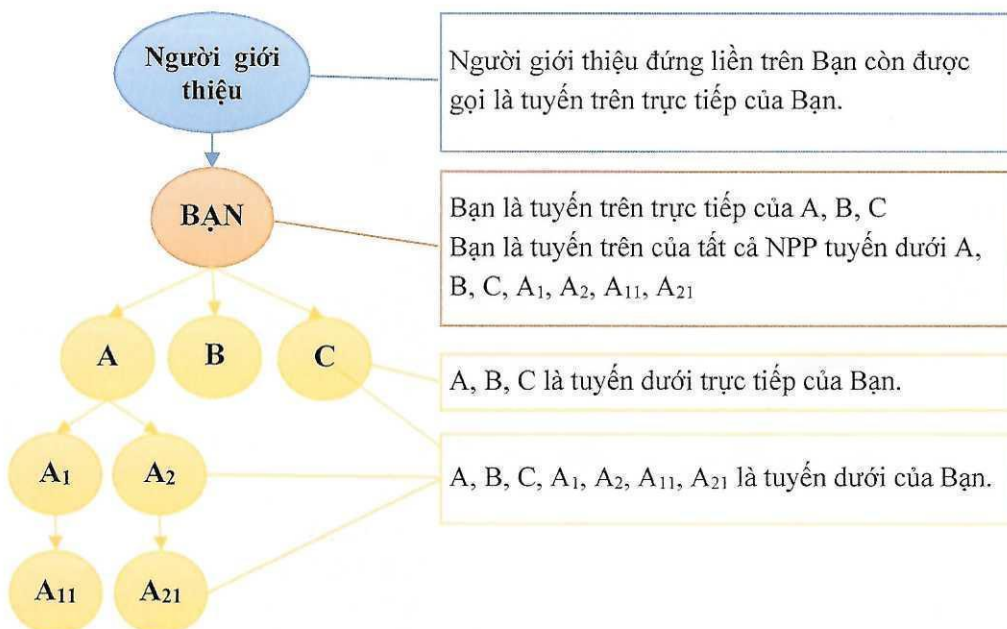
Người được giới thiệu là một cá nhân được Nhà phân phối giới thiệu để trở thành Nhà phân phối của Công ty.

7. Tuyển dưới trực tiếp

Là Nhà phân phối được sắp xếp đứng liền dưới một Nhà phân phối trong sơ đồ hệ thống và cũng chính là người được giới thiệu.

Ví dụ minh họa 1:

Giả sử sơ đồ hệ thống như hình dưới đây:



8. Hệ thống

Là một mạng lưới các Nhà phân phối có mối quan hệ tuyển trên tuyển dưới với nhau, tính từ cá nhân Nhà phân phối và tất cả Nhà phân phối tuyển dưới của Nhà phân phối đó.

9. Nhánh

Là chỉ chiều rộng của hệ thống, tính từ mỗi tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối và các Nhà phân phối thuộc hệ thống của tuyến dưới trực tiếp đó. Cụ thể có: nhánh Chuyên Viên, nhánh Chủ Nhiệm, nhánh Giám Đốc, nhánh Tổng Tài.

Một nhánh của Nhà phân phối được tính từ mỗi tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối và các Nhà phân phối tuyến dưới của tuyến dưới trực tiếp.

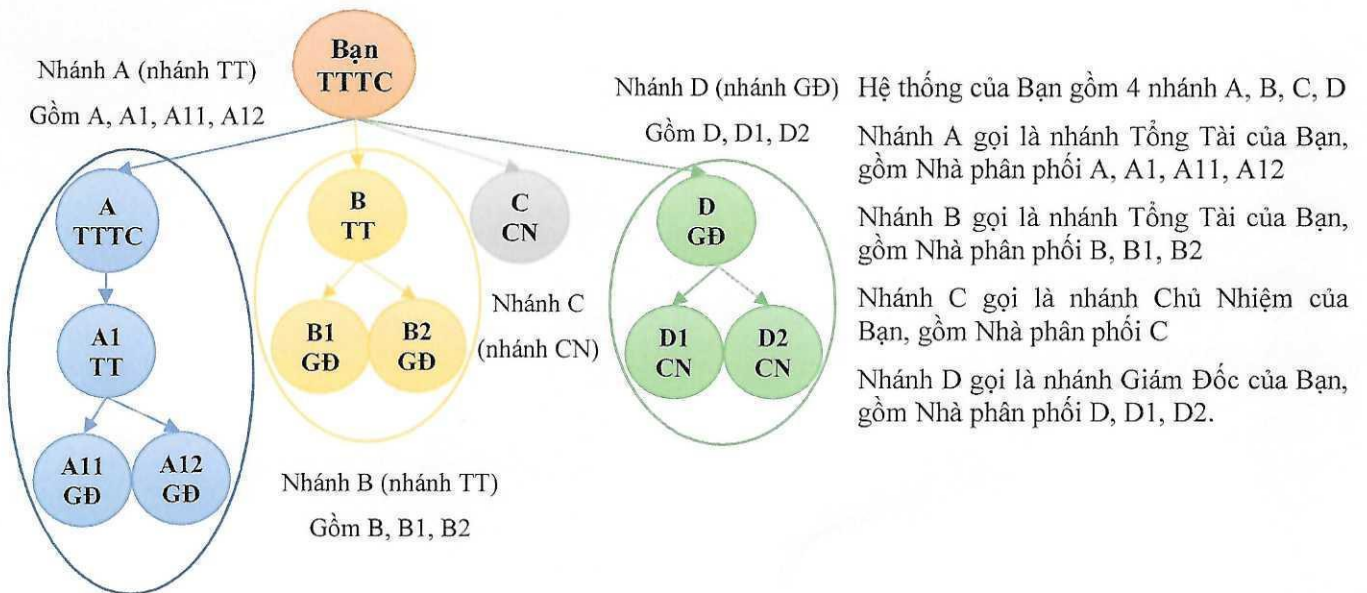
Nhánh Chủ Nhiệm: là nhánh có tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Chủ Nhiệm và các Nhà phân phối tuyến dưới của Chủ Nhiệm đó.

Nhánh Giám Đốc: là nhánh có tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Giám Đốc và các Nhà phân phối tuyến dưới của Giám Đốc đó.

Nhánh Tổng Tài: là nhánh có tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Tổng Tài, hoặc Tổng Tài Trần Châu, hoặc Tổng Tài Ngọc Bích, hoặc Tổng Tài Kim Cương, hoặc Tổng Tài Vương Miện, và các Nhà phân phối tuyến dưới của Tổng Tài đó.

Ví dụ minh họa 2:

Giả sử sơ đồ hệ thống của Bạn như hình dưới đây:

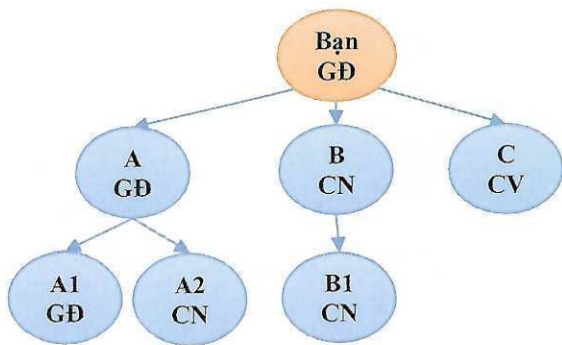


10. Đồng cấp

Trong cùng một nhánh, khi tuyến dưới đạt cùng cấp bậc với cấp bậc của tuyến trên thì được gọi là đồng cấp.

Ví dụ minh họa 3:

Giả sử sơ đồ hệ thống của Bạn như hình dưới đây:



A, A1 là tuyền dưới của Bạn; Bạn và A, A1 cùng có cấp bậc Giám Đốc. Vậy, Bạn và A, A1 đồng cấp Giám Đốc.

B1 là tuyền dưới của B; B và B1 cùng có cấp bậc Chủ Nhiệm. Vậy, B và B1 đồng cấp Chủ Nhiệm.

11. Vượt cấp

Trong cùng một nhánh, khi tuyền dưới đạt cấp bậc cao hơn cấp bậc của tuyền trên thì được gọi là vượt cấp.

12. Nhánh tạm thời

“Nhánh tạm thời” được hình thành khi một Nhà phân phối vượt cấp tuyền trên trực tiếp của Nhà phân phối đó (chỉ áp dụng khi tuyền trên trực tiếp của Nhà phân phối có cấp bậc thấp hơn Tổng Tài), trong trường hợp đó, hệ thống của Nhà phân phối đó sẽ được tách ra khỏi tuyền trên trực tiếp, và chuyển lên trở thành “nhánh tạm thời” của tuyền trên gần nhất có cùng cấp bậc hoặc có cấp bậc cao hơn Nhà phân phối đó, tối đa là chuyển lên đến tuyền trên gần nhất có cấp bậc Tổng Tài.

Đến khi tuyền trên trực tiếp đạt cùng cấp bậc hoặc cao hơn cấp bậc của Nhà phân phối trước đó đã chuyển lên thành “nhánh tạm thời”, thì “nhánh tạm thời” sẽ được trả về hệ thống của tuyền trên trực tiếp.

Hoặc đến khi tuyền trên trực tiếp đạt cấp bậc Tổng Tài, thì Nhà phân phối trước đó đã chuyển lên thành “nhánh tạm thời” dù ở bất kỳ cấp bậc nào cũng sẽ được trả về hệ thống của tuyền trên trực tiếp.

13. Tuyền trên trực tiếp tạm thời

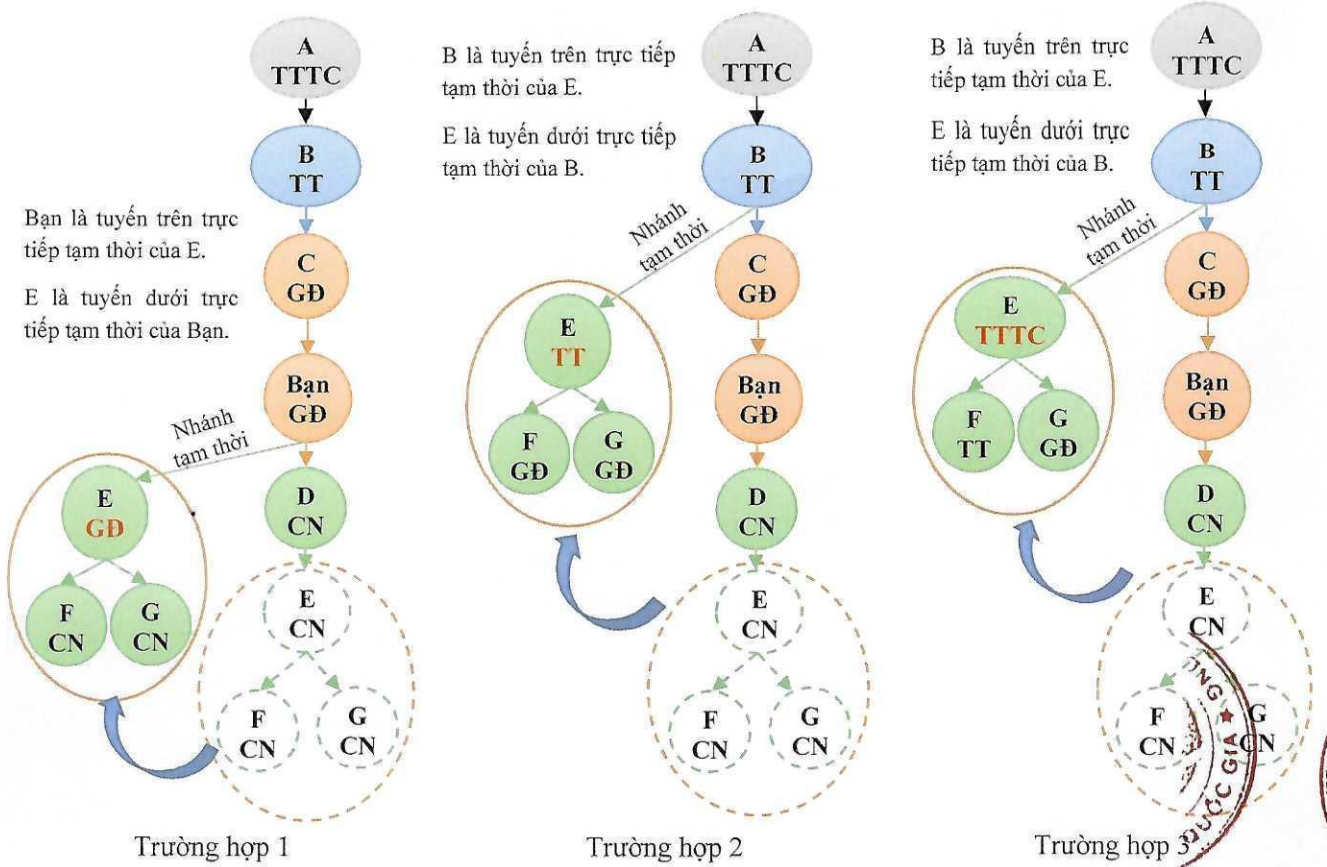
Là tuyền trên gần nhất có cùng cấp bậc hoặc có cấp bậc cao hơn (tối đa là cấp bậc Tổng Tài) Nhà phân phối vượt cấp tuyền trên trực tiếp và trở thành nhánh tạm thời của tuyền trên đó.

14. Tuyền dưới trực tiếp tạm thời

Là tuyền dưới do vượt cấp tuyền trên trực tiếp mà trở thành nhánh tạm thời của Nhà phân phối đó.

Ví dụ minh họa 4 về Vượt cấp, Nhánh tạm thời, Tuyền trên trực tiếp tạm thời và Tuyền dưới trực tiếp tạm thời:

- Bạn là cấp bậc Giám Đốc, C là tuyển trên trực tiếp của Bạn cấp bậc Giám Đốc, B là tuyển trên của Bạn cấp bậc Tổng Tài, A là tuyển trên của Bạn cấp bậc Tổng Tài Trần Châu, D là tuyển dưới trực tiếp của Bạn cấp bậc Chủ Nhiệm, E là tuyển dưới của Bạn cấp bậc Chủ Nhiệm.



- Trường hợp 1:** Khi E thăng cấp Giám Đốc, thì E có cấp bậc cao hơn D, tức là E vượt cấp D. Khi đó hệ thống của E (gồm E, F, G) sẽ tách ra khỏi hệ thống của D, chuyển lên trở thành nhánh tạm thời của Bạn (do Bạn là tuyển trên gần nhất có cấp bậc bằng hoặc cao hơn E) và Bạn trở thành tuyển trên trực tiếp tạm thời của E, còn E trở thành tuyển dưới trực tiếp tạm thời của Bạn.

Khi D thăng cấp Giám Đốc mà E vẫn đang ở cấp bậc Giám Đốc, thì D có cấp bậc bằng với cấp bậc của E. Khi đó, hệ thống của E sẽ chuyển về thành nhánh của D (trả về vị trí ban đầu).

- Trường hợp 2:** Khi E thăng cấp Tổng Tài, thì E có cấp bậc cao hơn Bạn và cao hơn C, tức là E vượt cấp Bạn và vượt cấp C. Khi đó, hệ thống của E (gồm E, F, G) sẽ tách ra khỏi hệ thống của Bạn, tiếp tục chuyển lên trở thành nhánh tạm thời của B (do B là tuyển trên gần nhất có cấp bậc bằng hoặc cao hơn E) và B trở thành tuyển trên trực tiếp tạm thời của E, còn E trở thành tuyển dưới trực tiếp tạm thời của B.

- Trường hợp 3:** Đến khi E thăng cấp Tổng Tài Trần Châu, khi đó E có cấp bậc cao hơn B, tức là E vượt cấp B, nhưng E vẫn là nhánh tạm thời của B, do B là tuyển trên gần nhất có cấp bậc Tổng Tài và B vẫn là tuyển trên trực tiếp tạm thời của E, còn E vẫn là tuyển dưới trực tiếp tạm thời của B.

Khi C thăng cấp Tổng Tài, hệ thống của E sẽ trở thành nhánh tạm thời của C, và C trở thành tuyển trên trực tiếp tạm thời của E, còn E trở thành tuyển dưới trực tiếp tạm thời của C.

Khi Bạn thăng cấp Tổng Tài, hệ thống của E sẽ trở thành nhánh tạm thời của Bạn, và Bạn trở thành tuyển trên trực tiếp tạm thời của E, còn E trở thành tuyển dưới trực tiếp tạm thời của Bạn.

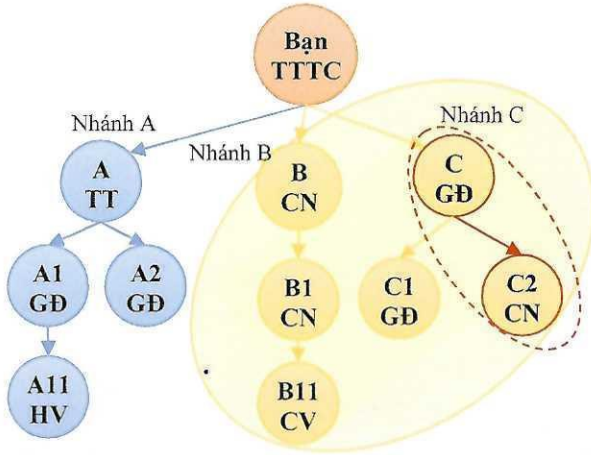
Khi D thăng cấp Tổng Tài, hệ thống của E sẽ được chuyển về thành nhánh của D (trả về vị trí ban đầu).

15. Nhóm cá nhân

Nhóm cá nhân của Nhà phân phối bao gồm Nhà phân phối và các nhánh Nhà phân phối có cấp bậc thấp hơn Nhà phân phối đó (không bao gồm nhánh Tổng Tài trở lên).

Ví dụ minh họa 5:

Sơ đồ hệ thống của Ban gồm các Nhà phân phối có cấp bậc như hình dưới đây:



Nhóm cá nhân của Bạn là gồm Bạn và các Nhà phân phối thuộc nhánh B và nhánh C (gồm Bạn, B, B1, B11, C, C1, C2). A là nhánh Tổng Tài của Bạn nên không tính vào nhóm cá nhân của Bạn, tuy A có cấp bậc thấp hơn Bạn.

Nhóm cá nhân của A là gồm A và các Nhà phân phối thuộc nhánh A1, A2 (gồm A, A1, A11, A2)

Nhóm cá nhân của B là gồm bản thân B (do B1 đồng cấp với B, nên không được tính vào nhóm cá nhân của B)

Nhóm cá nhân của C là gồm C, C2 (do C1 đồng cấp GĐ với C, nên không được tính vào nhóm cá nhân của C).

16. Đòi

Đòi là chỉ thứ tự tăng dần từ bản thân Nhà phân phối là Tổng Tài hợp lệ (viết tắt là F0), đến các tuyến dưới đạt điều kiện Tổng Tài hợp lệ hoặc Tổng Tài hợp lệ trong tháng tương ứng với từng cấp Tổng Tài (viết tắt là F1, F2, ... đến Fn), và được xét theo từng nhánh Tổng Tài.

Khi xác định các Đòi để xét điều kiện thăng cấp và tính hoa hồng, tiền thưởng, các Nhà phân phối là Tổng Tài trở lên nhưng không đạt điều kiện Tổng Tài hợp lệ trong tháng tương ứng với từng cấp Tổng Tài (gọi tắt là Tổng Tài không hợp lệ trong tháng) thì không được tính là một Đòi riêng, mà sẽ dồn vào chung với đòi của tuyến trên gần nhất là Tổng Tài hợp lệ hoặc Tổng Tài hợp lệ trong tháng. Khi đó Nhà phân phối tuyến dưới là Tổng Tài hợp lệ hoặc Tổng Tài hợp lệ trong tháng sẽ được xác định Đòi theo thứ tự tăng dần từ trên xuống (còn gọi là chế độ thắt chặt – Roll up).

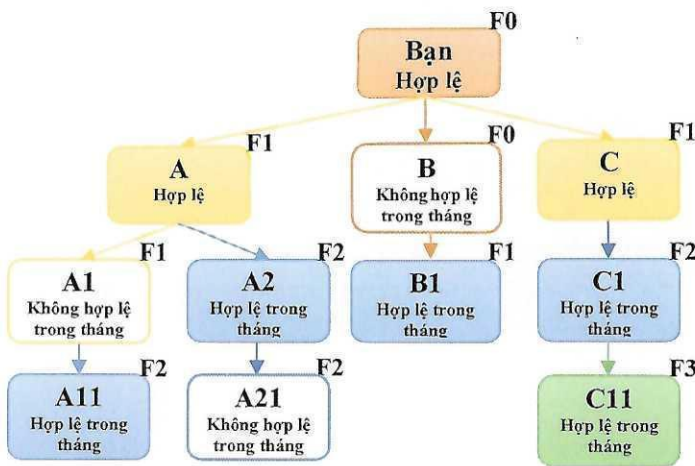
Đòi của bản thân Nhà phân phối (viết tắt là F0): bao gồm bản thân Nhà phân phối là Tổng Tài hợp lệ và các tuyến dưới là Tổng Tài không hợp lệ trong tháng đến khi có Tổng Tài thứ 1 hợp lệ hoặc Tổng Tài thứ 1 hợp lệ trong tháng của mỗi nhánh.

Đòi thứ 1 (viết tắt là F1): bao gồm Tổng Tài thứ 1 hợp lệ trong tháng và các tuyến dưới Tổng Tài không hợp lệ trong tháng đến khi có Tổng Tài thứ 2 hợp lệ hoặc Tổng Tài thứ 2 hợp lệ trong tháng của nhánh đó.

Đòi thứ 2 (viết tắt là F2): bao gồm Tổng Tài thứ 2 hợp lệ trong tháng và các tuyến dưới Tổng Tài không hợp lệ trong tháng đến khi có Tổng Tài thứ 3 hợp lệ hoặc Tổng Tài thứ 3 hợp lệ trong tháng của nhánh đó.

Đòi thứ n (viết tắt là Fn): bao gồm Tổng Tài thứ n hợp lệ trong tháng và các tuyến dưới Tổng Tài không hợp lệ trong tháng đến khi có Tổng Tài thứ n+1 hợp lệ hoặc Tổng Tài thứ n+1 hợp lệ trong tháng của nhánh đó.

Ví dụ minh họa 6:



- F0 **Đời của bản thân (F0)** gồm: Bạn, B
- F1 **Đời thứ 1 (F1)** của Bạn gồm: A, A1, B1, C
- F2 **Đời thứ 2 (F2)** của Bạn gồm: A11, A2, A21, C1
- F3 **Đời thứ 3 (F3)** của Bạn gồm: C11

Xét Đời theo hệ thống của Bạn:

Xét nhánh A: A gồm 2 nhánh nhỏ, nhánh A1 các Tổng Tài A1, A11; nhánh A2 gồm các Tổng Tài A2, A21.

A là TT hợp lệ A là F1 của Bạn.

A1 là TT không hợp lệ trong tháng A1 dồn chung vào Đời của tuyến trên gần nhất là TT hợp lệ trong tháng là A, nên A1 thuộc F1 của Bạn.

A11 là TT hợp lệ trong tháng A11 là F2 của Bạn.

A2 là TT hợp lệ trong tháng A2 là F2 của Bạn

A21 là TT không hợp lệ trong tháng A21 dồn chung vào Đời của tuyến trên gần nhất là TT hợp lệ trong tháng là A2, nên A21 thuộc F2 của Bạn.

Xét nhánh B:

B là TT không hợp lệ trong tháng B dồn chung vào Đời của tuyến trên gần nhất là TT hợp lệ là Bạn, nên B thuộc F0 của Bạn.

B1 là TT hợp lệ trong tháng B1 là F1 của Bạn

Xét nhánh C:

C là TT hợp lệ C là F1 của Bạn.

C1 là TT hợp lệ trong tháng C1 là F2 của Bạn.

C11 là TT hợp lệ trong tháng C11 là F3 của Bạn.

Từ các phân tích trên:

Đời của bản thân (F0) gồm Bạn và B

Đời thứ 1 (F1) của Bạn gồm A, A1, B1, C

Đời thứ 2 (F2) của Bạn gồm A11, A2, A21, C1

Đời thứ 3 (F3) của Bạn gồm C11.

Mặc khác, nếu xét Đời theo hệ thống của A (A là F0) thì:

Xét nhánh A1:

A1 là TT không hợp lệ trong tháng A1 thuộc F0 của A

A11 là TT hợp lệ trong tháng A11 là F1 của A

Xét nhánh A2:

A2 là TT hợp lệ trong tháng A2 là F1 của A

A21 là TT không hợp lệ trong tháng A21 thuộc F1 của A

- **Đời của A (F0) gồm A và A1**

- **Đời thứ 1 (F1) của A gồm A11, A2 và A21.**

Tương tự, nếu xét Đời theo hệ thống của C (C là F0) thì:

- **Đời của C (F0) gồm C**

- **Đời thứ 1 (F1) của C gồm C1**

- **Đời thứ 2 (F2) của C gồm C11.**

17. Giá trị điểm (gọi tắt là “PV” hoặc “điểm”)

PV là viết tắt của từ tiếng Anh là Point Value (Giá trị điểm số). Mỗi sản phẩm có điểm (PV) quy đổi cố định, được thể hiện trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, dùng để tính điểm (PV) nhận thưởng tương ứng với mức phần trăm hoa hồng theo cấp bậc.

Mỗi điểm (PV) trả thưởng tương ứng là sáu nghìn bảy trăm năm mươi đồng, viết tắt là 1 PV = 6.750 VND
(Giá trị mỗi PV tùy vào điều chỉnh theo từng thời điểm dựa trên quyết định của Công ty và được Cơ quan có thẩm quyền phê duyệt và được công bố công khai trên các phương tiện truyền thông chính thức của Công ty).

18. Điểm cá nhân và Điểm năng động

Điểm cá nhân là giá trị điểm (PV) từ doanh số mua hàng trong tháng của cá nhân Nhà phân phối và doanh số mua hàng trong tháng của Khách hàng tiêu dùng mà Nhà phân phối đã giới thiệu.

Điểm năng động là giá trị điểm (PV) tối thiểu từ doanh số mua hàng trong tháng của cá nhân Nhà phân phối để thỏa điều kiện nhận hoa hồng, tiền thưởng (không bao gồm doanh số mua hàng của Khách hàng tiêu dùng mà Nhà phân phối đã giới thiệu).

19. Điểm nhóm cá nhân

Là tổng điểm cá nhân của Nhà phân phối và điểm cá nhân của tất cả tuyến dưới không đồng cấp (không bao gồm điểm cá nhân của các Nhà phân phối thuộc nhánh Tổng Tài)

20. Điểm hệ thống

Là tổng điểm cá nhân trong tháng của cá nhân Nhà phân phối và điểm cá nhân trong tháng của tất cả Nhà phân phối tuyến dưới của Nhà phân phối đó.

21. Điểm thăng cấp

Là giá trị điểm PV được tích lũy từ thành tích của cá nhân Bạn và hệ thống tuyến dưới từ thời điểm bắt đầu hoạt động kinh doanh đến thời điểm thăng cấp.

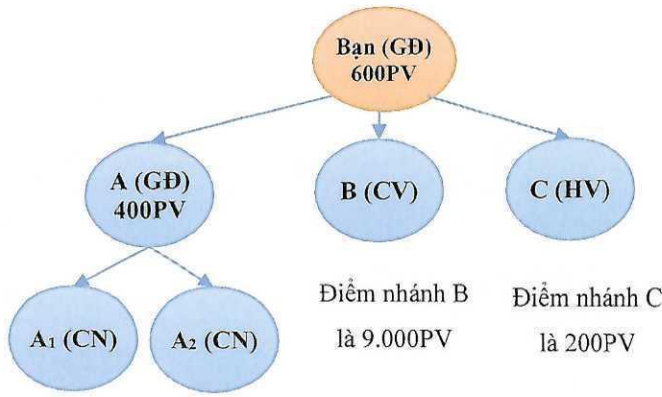
Lưu ý:

Điểm thăng cấp được dùng để xét điều kiện thăng cấp đối với các cấp bậc: Chuyên Viên, Chủ Nhiệm, Giám Đốc, Tổng Tài. *(Tham khảo điều kiện xét thăng cấp của các cấp bậc CV, CN, GD, TT tại I. Bảng tóm tắt trong Kế hoạch trả thưởng này).*

Điểm thăng cấp không dùng để xét điều kiện thăng cấp đối với các cấp bậc: Tổng Tài Trần Châu, Tổng Tài Ngọc Bích, Tổng Tài Kim Cương, Tổng Tài Vương Miện. *(Tham khảo điều kiện xét thăng cấp của các cấp bậc TTTC, TTNB, TTKC, TTVM tại I. Bảng tóm tắt trong Kế hoạch trả thưởng này).*

Ví dụ minh họa 7:

Giả sử sơ đồ hệ thống tuyến dưới của Bạn như hình dưới đây. Tổng điểm thăng cấp mà bạn đã tích lũy được là 80.000PV. Trong tháng, bạn và hệ thống tuyến dưới tạo ra số điểm PV lần lượt là: Bạn có 600PV, A có 400PV, nhánh A1 có 3.000PV, nhánh A2 có 3.200PV, nhánh B có 9.000PV, nhánh C có 200PV.



Tổng điểm hệ thống trong tháng của bạn là:
 $600 + 400 + 3000 + 3.200 + 9.000 + 2000$
 $= 16.400 \text{ PV}$

Tổng điểm thăng cấp mà Bạn (GD) tích lũy được là:

$80.000 + 16.400 = 96.4000 \text{ PV}$

Điểm nhánh A₁ Điểm nhánh A₂
 là 3.300PV là 3.200PV

22. Giá trị điểm từ đơn hàng của Khách hàng tiêu dùng

Là giá trị điểm (PV) từ doanh số mua hàng của Khách hàng tiêu dùng trong tháng.

Toàn bộ điểm (PV) mua hàng của Khách hàng tiêu dùng được tính vào giá trị điểm cá nhân của Nhà phân phối (Nhà phân phối là Người giới thiệu của Khách hàng tiêu dùng đó).

Giá trị điểm (PV) mua hàng của Khách hàng tiêu dùng không phải điểm năng động của Nhà phân phối.

Khi Nhà phân phối chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (trừ trường hợp chấm dứt để chuyển thành mã số kép), thì giá trị điểm sẽ được dồn lên cho Người giới thiệu còn hiệu lực Hợp đồng.

Trường hợp Nhà phân phối chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp để chuyển thành mã số kép, thì Khách hàng tiêu dùng sẽ được chuyển đi cùng Nhà phân phối, nghĩa là vợ/chồng của Nhà phân phối trở thành Người giới thiệu của Khách hàng tiêu dùng.

Sau khi Khách hàng tiêu dùng chuyển sang làm Nhà phân phối thì Khách hàng tiêu dùng sẽ được cấp mã số Nhà phân phối và điểm (PV) sẽ được tính lại từ đầu cho mã số Nhà phân phối đó, doanh số mua hàng trước đây với tư cách Khách hàng tiêu dùng sẽ không được tích lũy vào mã số Nhà phân phối đó.

III. CẤP BẬC VÀ ĐIỀU KIỆN THĂNG CẤP

Cấp bậc là một hệ thống tên gọi dùng để xác định vị trí kinh doanh đa cấp của một Nhà phân phối để xét tính hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế mà Nhà phân phối đó được nhận từ doanh số mua hàng.

Công ty có các cấp bậc: Chuyên Viên, Chủ Nhiệm, Giám Đốc, Tổng Tài, Tổng Tài Trân Châu, Tổng Tài Ngọc Bích, Tổng Tài Kim Cương, Tổng Tài Vương Miện.

Cấp bậc Nhà phân phối không thay đổi từ khi đạt đủ điều kiện thăng cấp của cấp bậc tương ứng đến khi Nhà phân phối đạt cấp bậc mới cao hơn.

SƠ ĐỒ CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI

TT Vương Miện



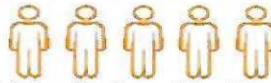
Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ mỗi tháng đạt được: 15 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng trở lên (kể cả nhánh tạm thời) & Bản thân là Tổng Tài Kim Cương hợp lệ.

TT Kim Cương



Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ mỗi tháng đạt được: 10 ~ 14 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời) & Bản thân là Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ.

TT Ngọc Bích



Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ mỗi tháng đạt được: 05 ~ 09 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời) & Bản thân là Tổng Tài Trần Châu hợp lệ.

TT Trần Châu



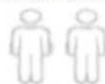
Trong 2 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng đạt được: 01 ~ 04 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời) & Bản thân là Tổng Tài hợp lệ.

Tổng Tài



02 nhánh GD (kể cả nhánh tạm thời) & tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 90.000 PV trở lên & Bản thân là Giám Đốc hợp lệ.

Giám Đốc



C1: 02 nhánh CN & tích lũy điểm thăng cấp đạt từ 12.000 PV trở lên.
C2: Trong tháng gia nhập, mua đơn hàng đầu tiên đạt từ đủ 14.000 PV trở lên.

Chủ Nhiệm

Tích lũy 4.000 PV

Chuyên Viên

Tích lũy 1.000 PV

Chuyên Viên

- Để thăng cấp Chuyên Viên, Nhà phân phối cần:
 - ✓ Điểm thăng cấp đạt từ 1.000 PV trở lên.
- Nhà phân phối lập tức thăng cấp Chuyên Viên ngay sau khi tích lũy đủ điểm.

Chủ Nhiệm

- Để thăng cấp Chủ Nhiệm, Nhà phân phối cần:
 - ✓ Điểm thăng cấp đạt từ 4.000 PV trở lên.
- Nhà phân phối lập tức thăng cấp Chủ Nhiệm ngay sau khi tích lũy đủ điểm.

Giám Đốc

- Để thăng cấp Giám Đốc, Nhà phân phối có thể chọn 1 trong 2 cách sau:

Cách 1: Đồng thời đạt 2 điều kiện dưới đây trong tháng:

- ✓ Điểm thăng cấp đạt từ 12.000 PV trở lên; và
- ✓ Có 02 nhánh Chủ Nhiệm.

Cách 2: Là Nhà phân phối mới gia nhập:

- ✓ Trong tháng gia nhập, mua đơn hàng đầu tiên đạt từ đủ 14.000 PV trở lên.
 - Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Giám Đốc vào ngày 01 tháng sau của tháng đạt điều kiện
- Ghi chú: Sau khi thăng cấp Giám Đốc, Nhà phân phối lưu ý cơ chế 9 tháng thăng cấp Tổng Tài.⁽¹⁾

Tổng Tài

- Để thăng cấp Tổng Tài, Nhà phân phối phải đồng thời đạt các điều kiện dưới đây trong tháng:
 - ✓ Điểm thăng cấp đạt từ 90.000 PV trở lên; và
 - ✓ Bản thân là Giám Đốc hợp lệ⁽²⁾; và
 - ✓ Có 02 nhánh Giám Đốc (kể cả nhánh tạm thời).
- Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Tổng Tài vào ngày 01 tháng sau của tháng đạt điều kiện

Tổng Tài Trán Châu

- Để thăng cấp Tổng Tài Trán Châu, trong 02 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng Nhà phân phối phải đạt các điều kiện dưới đây:

- ✓ Có 01 nhánh đến 04 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng ⁽²⁾ (kể cả nhánh tạm thời); và
- ✓ Bản thân là Tổng Tài hợp lệ ⁽²⁾.
- Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Tổng Tài Trân Châu vào ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp.

Tổng Tài Ngọc Bích

- Để thăng cấp Tổng Tài Ngọc Bích, trong 02 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng Nhà phân phối phải đạt các điều kiện dưới đây:
 - ✓ Có 05 nhánh đến 09 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và
 - ✓ Bản thân là Tổng Tài Trân Châu hợp lệ ⁽²⁾.
- Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Tổng Tài Ngọc Bích vào ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp.

Tổng Tài Kim Cương

- Để thăng cấp Tổng Tài Kim Cương, trong 02 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng Nhà phân phối đạt các điều kiện dưới đây:
 - ✓ Có 10 nhánh đến 14 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng (kể cả nhánh tạm thời); và
 - ✓ Bản thân là Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ ⁽²⁾.
- Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Tổng Tài Kim Cương vào ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp.

Tổng Tài Vương Miện

- Để thăng cấp Tổng Tài Vương Miện, trong 02 tháng liên tiếp bất kỳ, mỗi tháng Nhà phân phối đạt các điều kiện dưới đây:
 - ✓ Có 15 nhánh Tổng Tài hợp lệ trong tháng trở lên (kể cả nhánh tạm thời); và
 - ✓ Bản thân là Tổng Tài Kim Cương hợp lệ ⁽²⁾.
- Nhà phân phối sẽ được thăng cấp Tổng Tài Vương Miện vào ngày 01 tháng sau của 2 tháng liên tiếp bất kỳ đạt điều kiện thăng cấp.

(1) THẾ NÀO LÀ 9 THÁNG THĂNG CẤP TỔNG TÀI?

- Kể từ tháng thăng cấp Giám Đốc, Nhà phân phối có 9 tháng để tích lũy điểm thăng cấp Tổng Tài.
- Trường hợp sau 9 tháng nói trên, Nhà phân phối vẫn chưa đủ điều kiện thăng cấp Tổng Tài, thì bắt đầu từ tháng thứ 10, điểm thăng cấp sẽ bị trừ đi điểm hệ thống của tháng đầu tiên thăng cấp Giám Đốc, điểm thăng cấp của tháng thứ 11 sẽ bị trừ đi điểm hệ thống của tháng liền sau tháng thăng cấp Giám Đốc, cứ thế lần lượt trừ vào mỗi tháng đến khi Nhà phân phối thăng cấp Tổng Tài.

Ví dụ minh họa 8:

Điểm thăng cấp tháng thứ 11 – điểm hệ thống tháng thứ 2 thăng cấp GD

Điểm hệ thống trong tháng	1.000 PV	5.000 PV	200 PV	3.000 PV	1.000 PV	5.000 PV	200 PV	3.000 PV	3.000 PV	5.000 PV	200 PV
Tháng thăng cấp GD thứ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Điểm thăng cấp tháng thứ 10 – điểm hệ thống tháng đầu tiên thăng cấp GD

Trường hợp 1: Giả sử ngày 1 tháng 1 Bạn thăng cấp Giám Đốc, điểm thăng cấp mà Bạn tích lũy được đến khi đó là 70.000PV.

Sau 9 tháng, điểm thăng cấp của Bạn là: $70.000PV + (1.000 + 5.000 + 200 + 3.000 + 1.000 + 5.000 + 200 + 3.000 + 3.000) = 91.400PV$.

Khi đó, giả sử Bạn đã có 2 nhánh Giám Đốc hợp lệ, và Bạn đã tích lũy đủ 90.000PV trở lên để thăng cấp Tổng Tài. Bạn thăng cấp Tổng Tài vào ngày 01/10.

Trường hợp 2: Giả sử ngày 1 tháng 1 Bạn thăng cấp Giám Đốc, điểm thăng cấp mà Bạn tích lũy được đến khi đó là 30.000PV.

Sau 9 tháng, điểm thăng cấp của Bạn là: $30.000PV + (1.000 + 5.000 + 200 + 3.000 + 1.000 + 5.000 + 200 + 3.000 + 3.000) = 51.400PV$. Bạn chưa tích lũy đủ điểm thăng cấp Tổng Tài.

Điểm thăng cấp tích lũy đến tháng 10 = điểm thăng cấp tích lũy đến tháng 9 + điểm hệ thống của tháng 10 – điểm hệ thống của tháng 1 = $51.400PV + 5.000PV - 1.000PV = 55.400PV$

Điểm thăng cấp tích lũy đến tháng 11 = điểm thăng cấp tích lũy đến tháng 10 + điểm hệ thống của tháng 11 – điểm hệ thống của tháng 2 = $55.400PV + 200PV - 5.000PV = 50.600PV$

Tương tự như thế, điểm thăng cấp của tháng xét thăng cấp sẽ bị trừ điểm hệ thống của tháng thứ 9 tính ngược từ tháng liền trước tháng xét thăng cấp đến khi Bạn đủ điều kiện thăng cấp Tổng Tài.

(2) THẾ NÀO LÀ GIÁM ĐỐC HỢP LỆ, TỔNG TÀI HỢP LỆ?

- **Giám Đốc hợp lệ:**

Là Nhà phân phối cấp bậc Giám Đốc hoàn thành điểm năng động 100PV trong tháng.

- **Tổng Tài hợp lệ:**

2

Là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài trở lên hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp (trong tháng và 2 tháng liền trước), mỗi tháng 200 PV và đạt điểm nhóm cá nhân trong tháng như bảng dưới đây thì gọi chung là Tổng Tài hợp lệ:

	Điểm năng động (trong 3 tháng liên tiếp)	Điểm nhóm cá nhân trong tháng
Tổng Tài hợp lệ	Mỗi tháng 200 PV	3.000 PV
Tổng Tài Trân Châu hợp lệ	Mỗi tháng 200 PV	2.000 PV
Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ	Mỗi tháng 200 PV	1.500 PV
Tổng Tài Kim Cương hợp lệ	Mỗi tháng 200 PV	1.000 PV
Tổng Tài Vương Miện hợp lệ	Mỗi tháng 200 PV	1.000 PV

Trường hợp ghi “Tổng Tài hợp lệ trong tháng, Tổng Tài Trân Châu hợp lệ trong tháng, Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ trong tháng, Tổng Tài Kim Cương hợp lệ trong tháng, Tổng Tài Vương Miện hợp lệ trong tháng” (gọi chung là **“Tổng Tài hợp lệ trong tháng”**) là chỉ xét trong tháng đó. Khi đó đối tượng Nhà phân phối chỉ cần hoàn thành điểm năng động trong tháng và điểm nhóm cá nhân trong tháng, không xét hoàn thành điểm năng động của 2 tháng liền trước.

Ví dụ minh họa 9:

A là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài. Từ tháng 01/2026 đến 05/2026, A hoàn thành điểm năng động và đạt điểm nhóm cá nhân như trong bảng dưới đây:

Tháng	01/2026	02/2026	03/2026	04/2026	05/2026
Điểm năng động	0 PV	100 PV	200 PV	200 PV	200 PV
Điểm nhóm cá nhân	0 PV	3.000 PV	3.000 PV	2.000 PV	3.000 PV

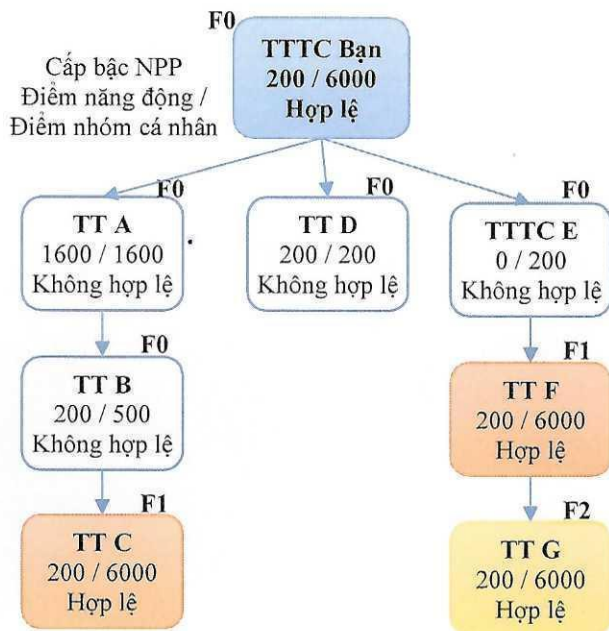
- Tháng 01/2026: A không phải là Tổng Tài hợp lệ trong tháng 01/2026, đồng thời A không phải là Tổng Tài hợp lệ.
- Tháng 02/2026: A không phải là Tổng Tài hợp lệ trong tháng 02/2026, đồng thời A không phải là Tổng Tài hợp lệ.
- Tháng 03/2026: A là Tổng Tài hợp lệ trong tháng 03/2026, nhưng A không phải là Tổng Tài hợp lệ.
- Tháng 04/2026: A không phải là Tổng Tài hợp lệ trong tháng 04/2026, đồng thời A không phải là Tổng Tài hợp lệ.
- Tháng 05/2026: A là Tổng Tài hợp lệ trong tháng 05/2026, đồng thời A là Tổng Tài hợp lệ.

(3) CÁCH TÍNH ĐIỂM CÁC ĐÒI TỔNG TÀI HỢP LỆ

Điểm của một Đòi Tổng Tài hợp lệ là tổng điểm nhóm cá nhân của Nhà phân phối là Tổng Tài hợp lệ (hoặc/và Tổng Tài hợp lệ trong tháng) và điểm nhóm cá nhân của các tuyến dưới là Tổng Tài không hợp lệ sẽ thuộc cùng một Đòi.

Ví dụ minh họa 10:

Sơ đồ hệ thống Tổng Tài của Bạn có cấp bậc, điểm năng động và điểm nhóm cá nhân trong tháng như hình dưới đây, vậy điểm Đòi của Bạn hợp lệ và điểm của các Đòi Tổng Tài hợp lệ tuyến dưới theo chế độ thất chặt được tính như sau:



Phân tích:

(1) Xét nhánh A từ trên xuống:

- A, B không hợp lệ: A, B thuộc Đòi của Bạn (F0)
- C hợp lệ: C là Đòi thứ 1 của Bạn (F1)

(2) Xét nhánh D từ trên xuống:

- D không hợp lệ: D thuộc Đòi của Bạn (F0)

(3) Xét nhánh E từ trên xuống:

- E không hợp lệ: E thuộc Đòi của Bạn (F0)
- F hợp lệ: F là Đòi thứ 1 của Bạn (F1)
- G hợp lệ: G là Đòi thứ 2 của Bạn (F2)

Từ (1), (2), (3) suy ra:

Đòi của Bạn gồm Bạn, A, B, D, E. Điểm Đòi của Bạn hợp lệ (F0) là: $6.000 + 1.600 + 500 + 200 + 200 = 8.500PV$

Đòi thứ 1 gồm C, F. Điểm Đòi thứ 1 hợp lệ (F1) là: $6.000 + 6.000 = 12.000PV$

Đòi thứ 2 gồm G. Điểm Đòi thứ 2 hợp lệ (F2) là: $6.000PV$.

IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC

- Năm tài chính của Công ty được tính từ ngày 01/01 đến ngày 31/12. Tiền thưởng được tính từ ngày 01 đến ngày cuối cùng của tháng đó. Kết quả kinh doanh của Nhà phân phối được kết tính theo tháng và đạt điều kiện trong tháng nào sẽ tính cho tháng đó.
- Kết quả kinh doanh của Nhà phân phối được thể hiện thông qua các loại hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối nhận được trong việc kinh doanh và xây dựng hệ thống tuyến dưới, gồm 6 loại:
 - ✓ Hoa hồng trực tiếp
 - ✓ Hoa hồng gián tiếp
 - ✓ Hoa hồng lãnh đạo

- ✓ *Tiền thưởng đặc biệt*
 - ✓ *Tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia*
 - ✓ *Quỹ đào tạo trong và ngoài nước*
- Trong đó, tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia được cộng dồn và phát thưởng theo từng đợt thông báo; Quỹ đào tạo trong và ngoài nước được tích lũy và quy đổi thành các lần đào tạo; các loại hoa hồng, tiền thưởng còn lại được tính và phát thưởng mỗi tháng.

1. HOA HỒNG TRỰC TIẾP

- Hoa hồng trực tiếp (còn gọi là “Hoa hồng bán lẻ”) là hoa hồng từ thành tích của bản thân Nhà phân phối, được tính trên giá trị điểm từng đơn hàng của cá nhân Nhà phân phối hoặc Khách hàng tiêu dùng của Nhà phân phối nhân với phần trăm hoa hồng theo cấp bậc tương ứng của Nhà phân phối tại thời điểm mua đơn hàng đó.
- Đối tượng nhận hoa hồng: Nhà phân phối từ cấp bậc Chuyên Viên trở lên có phát sinh điểm cá nhân trong tháng.
- Điều kiện nhận hoa hồng: Không có.
- Công thức tính:

$$\text{Hoa hồng trực tiếp} = \underbrace{\text{Giá trị điểm của đơn hàng (PV)}}_{\substack{\text{PV của đơn hàng do cá nhân NPP} \\ \text{mua hoặc đơn hàng do Khách} \\ \text{hàng tiêu dùng của NPP mua.}}} \times \underbrace{\text{Phần trăm hoa hồng theo cấp bậc tại thời điểm mua hàng (\%)}}_{\substack{\text{1 PV trả thưởng =} \\ \text{6.750 đồng}}} \times \text{6.750 đồng}$$

- Dưới đây là Bảng phần trăm hoa hồng theo cấp bậc:

Cấp bậc	Chuyên Viên	Chủ Nhiệm	Giám Đốc	Tổng Tài	TT Trân Châu	TT Ngọc Bích	TT Kim Cương	TT Vương Miện
% hoa hồng	10%	20%	30%	36%	37%	38%	39%	40%

Ví dụ 1:

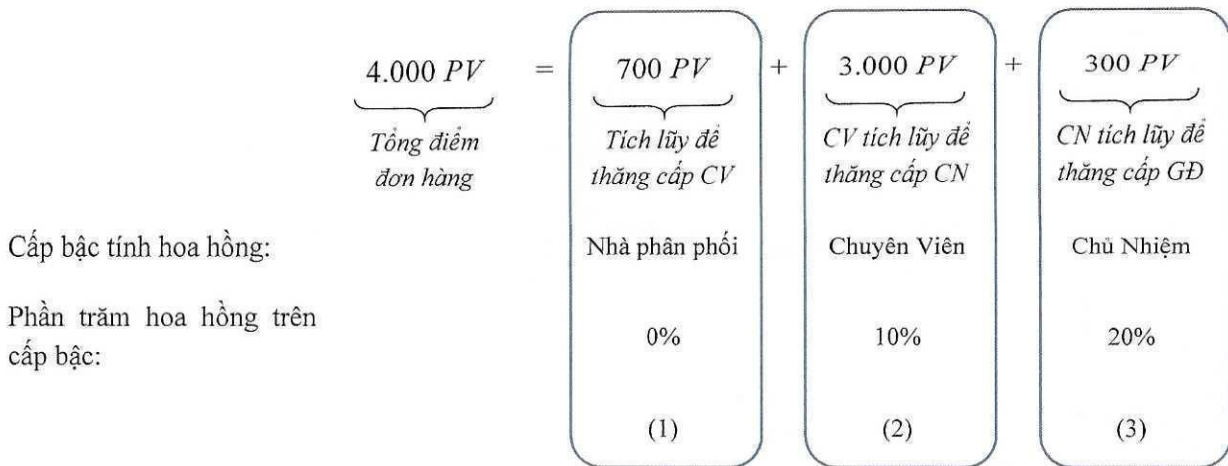
Bạn là cấp bậc Chuyên Viên, trong tháng Bạn mua đơn hàng có tổng giá trị điểm là 2000PV. Hoa hồng trực tiếp Bạn nhận được là:

$$2000 \text{ PV} \times 10\% \times 6.750\text{đ} = 1.350.000 \text{ đồng.}$$

Ví dụ 2: (Giải thích ý nghĩa của lập tức thăng cấp khi tích lũy đủ điểm thăng cấp)

Đầu tháng 3, Bạn là Nhà phân phối có điểm thăng cấp tích lũy đến cuối tháng liền trước là 300PV. Trong tháng Bạn có mua 1 đơn hàng tổng giá trị điểm là 4.000PV. Hoa hồng trực tiếp Bạn sẽ nhận được là bao nhiêu?

Tổng điểm 4.000PV sẽ được chia thành 3 phần để tính hoa hồng trực tiếp:



Cấp bậc tính hoa hồng:

Phần trăm hoa hồng trên cấp bậc:

Phân tích:

(1) Tính đến cuối tháng liền trước, điểm thăng cấp của Bạn là 300PV, Bạn cần tích lũy thêm 700PV để đạt điều kiện thăng cấp Chuyên Viên, cho nên Bạn chưa nhận được hoa hồng từ 700PV đầu tiên của đơn hàng trong tháng.

(2) Sau khi thăng cấp Chuyên Viên, Bạn cần tích lũy thêm 3000PV để đạt điều kiện thăng cấp Chủ Nhiệm, cho nên 3000PV tiếp theo của đơn hàng trong tháng Bạn được nhận hoa hồng theo cấp bậc Chuyên Viên, tương đương 10% hoa hồng trên giá trị điểm:

$$3.000PV \times 10\% \times 6.750đ = 2.025.000 \text{ đồng}$$

(3) Và 300PV còn lại của đơn hàng trong tháng chưa đủ tích lũy để thăng cấp bậc cao hơn, cho nên 300PV còn lại đó Bạn được nhận hoa hồng theo cấp bậc Chủ Nhiệm, tương đương 20% hoa hồng trên giá trị điểm:

$$300PV \times 20\% \times 6.750đ = 405.000 \text{ đồng}$$

Hoa hồng trực tiếp Bạn nhận được là:

$$(1) + (2) + (3) = 0 + 2.025.000 + 405.000 = 2.430.000 \text{ đồng.}$$

2. HOA HỒNG GIÁN TIẾP

- Hoa hồng gián tiếp (còn gọi là “Hoa hồng chênh lệch cấp bậc”) là hoa hồng phát sinh do chênh lệch cấp bậc với tuyến dưới cấp bậc thấp hơn Nhà phân phối khi tuyến dưới đó có phát sinh doanh số trong tháng, được tính theo từng đơn hàng phát sinh của tuyến dưới và Khách hàng tiêu dùng của tuyến dưới.
- Đối tượng nhận hoa hồng: Nhà phân phối cấp bậc Chuyên Viên trở lên có tuyến dưới phát sinh đơn hàng trong tháng.
- Điều kiện nhận hoa hồng:
 - ✓ Nhà phân phối cấp bậc Chuyên Viên, Chủ Nhiệm: Không có điều kiện.
 - ✓ Nhà phân phối cấp bậc Giám Đốc hoàn thành điểm năng động 100PV trong tháng.
 - ✓ Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài trở lên hoàn thành điểm năng động 200PV trong tháng.

- Công thức tính:

$$\text{Hoa hồng gián tiếp} = \text{Giá trị điểm của đơn hàng (PV)} \times \text{Chênh lệch phần trăm hoa hồng giữa các cấp bậc (\%)} \times 6.750 \text{ đồng}$$

PV của đơn hàng do tuyến dưới mua hoặc Khách hàng tiêu dùng của tuyến dưới đó % hoa hồng theo cấp bậc của NPP trừ % hoa hồng mà tuyến dưới có cấp bậc thấp hơn NPP đã nhận từ đơn hàng đó. 1PV trả thưởng = 6.750 đồng

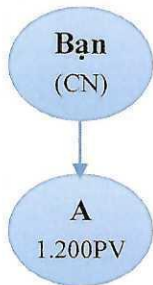
Ghi chú: cấp bậc của Nhà phân phối và tuyến dưới được tính theo cấp bậc tại thời điểm đơn hàng được thanh toán đầy đủ và được Công ty ghi nhận doanh thu.

- Dưới đây là Bảng chênh lệch phần trăm hoa hồng giữa các cấp bậc:

Cấp bậc NPP Cấp bậc Tuyến dưới	Chuyên Viên	Chủ Nhiệm	Giám Đốc	Tổng Tài	TT Trần Châu	TT Ngọc Bích	TT Kim Cương	TT Vương Miện
Nhà phân phối (0%)	10%	20%	30%	36%	37%	38%	39%	40%
Chuyên Viên (10%)	-	10%	20%	26%	27%	28%	29%	30%
Chủ Nhiệm (20%)	-	-	10%	16%	17%	18%	19%	20%
Giám Đốc (30%)	-	-	-	6%	7%	8%	9%	10%
Tổng Tài (36%)	-	-	-	-	1%	2%	3%	4%
TT Trần Châu (37%)	-	-	-	-	-	1%	2%	3%
TT Ngọc Bích (38%)	-	-	-	-	-	-	1%	2%
TT Kim Cương (39%)	-	-	-	-	-	-	-	1%

Ví dụ 3:

Bạn là cấp bậc Chủ Nhiệm, trong tháng Bạn giới thiệu thành công tuyến dưới A gia nhập và mua đơn hàng giá trị điểm là 1.200PV. Hoa hồng gián tiếp Bạn nhận được là bao nhiêu?



Cấp bậc tính hoa hồng của A:
 Phần trăm hoa hồng theo cấp bậc của A:
 Phần trăm hoa hồng chênh lệch giữa Bạn với tuyến dưới A:

$$1.200 \text{ PV} = \underbrace{1.000 \text{ PV}}_{\substack{\text{NPP tích lũy để} \\ \text{thăng cấp CV} \\ \text{Nhà phân phối}}} + \underbrace{200 \text{ PV}}_{\substack{\text{CV tích lũy để} \\ \text{thăng cấp CN} \\ \text{Chuyên Viên}}}$$

0%	10%
20%	10%

Giá trị điểm của đơn hàng 1200PV được chia ra thành 2 phần:

1.000PV đầu, Bạn nhận được:

$$1.000\text{PV} \times 20\% \times 6.750\text{đ} = 1.350.000 \text{ đồng}$$

200PV sau, Bạn nhận được:

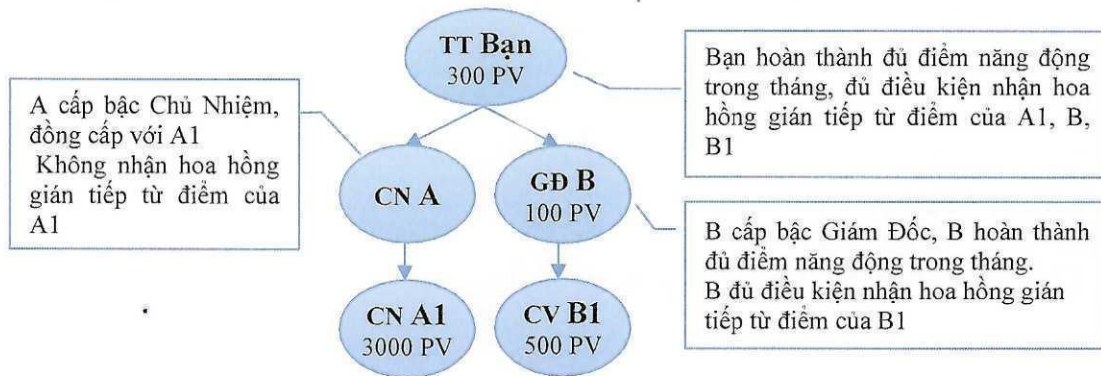
$$200\text{PV} \times 10\% \times 6.750\text{đ} = 135.000 \text{ đồng}$$

Tổng hoa hồng gián tiếp Bạn nhận được là:

$$1.350.000\text{đ} + 135.000\text{đ} = 1.485.000 \text{ đồng}$$

Ví dụ 4:

Bạn là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài, trong tháng Bạn mua hàng đạt 300 PV, Chủ Nhiệm A và Giám Đốc B là tuyến dưới trực tiếp của Bạn. Giám Đốc B có mua đơn hàng 100PV, Chủ Nhiệm A1 tuyến dưới trực tiếp của A trong tháng có mua đơn hàng 3.000PV, Chuyên Viên B1 tuyến dưới trực tiếp của B, trong tháng có mua đơn hàng 500PV. Hoa hồng mỗi Nhà phân phối nhận được là bao nhiêu? (Giả sử các Nhà phân phối trên đều chưa tích lũy đủ điểm để thăng cấp bậc mới)



NPP A1 (CN):	% nhận hoa hồng	Hoa hồng nhận được
A1 nhận hoa hồng trực tiếp	20%	3.000PV x 20% x 6.750đ = 4.050.000 đồng

NPP B1 (CV)	% nhận hoa hồng	Hoa hồng nhận được
B1 nhận hoa hồng trực tiếp	10%	500PV x 10% x 6.750đ = 337.500 đồng

NPP B (GD)	% nhận hoa hồng	Hoa hồng nhận được
B nhận hoa hồng trực tiếp	30%	100PV x 30% x 6.750đ = 202.500 đồng
B nhận hoa hồng gián tiếp từ đơn hàng của B1 <i>Chênh lệch cấp bậc GD (30%) - CV (10%)</i>	20%	500PV x 20% x 6.750đ = 675.000 đồng
Tổng hoa hồng B nhận được là:		877.500 đồng

Bạn (TT)	% nhận hoa hồng	Hoa hồng nhận được
Bạn nhận hoa hồng trực tiếp	36%	300PV x 36% x 6.750đ = 729.000 đồng
Bạn nhận hoa hồng gián tiếp từ A <i>Chênh lệch cấp bậc TT (36%) và CN (20%)</i>	16%	Do A không có doanh số nên Bạn không có hoa hồng
Bạn nhận hoa hồng gián tiếp từ A1 <i>Chênh lệch cấp bậc TT (36%) và CN (20%)</i>	16%	3.000PV x 16% x 6.750đ = 3.240.000 đồng
Bạn nhận hoa hồng gián tiếp từ B <i>Chênh lệch cấp bậc TT (36%) và GD (30%)</i>	6%	100PV x 6% x 6.750đ = 40.500 đồng

Bạn nhận hoa hồng gián tiếp từ B1:

6%

$500PV \times 6\% \times 6.750đ = 202.500$ đồng

Chênh lệch cấp bậc TT (36%) và CV (10%) là 26%.

Tuy nhiên, B (GD 30%) đã nhận chênh lệch từ B1 (CV 10%) là 20%, nên Bạn (TT 36%) chỉ được nhận chênh lệch từ B1 (CV 10%) là 6% (36% - 10% - 20% = 6%)

Tổng hoa hồng Bạn nhận được là:

4.212.000 đồng

3. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO

- Hoa hồng lãnh đạo còn gọi là hoa hồng phát triển hệ thống Tổng Tài, nhằm nâng cao tính đoàn kết, hỗ trợ lẫn nhau, cùng kinh doanh, mở rộng hệ thống và duy trì doanh số ổn định, được tính trên giá trị điểm nhóm cá nhân của từng Đới Tổng Tài hợp lệ và phần trăm hoa hồng lãnh đạo tương ứng với Đới Tổng Tài đó, bao gồm Đới của bản thân và tối đa 05 Đới Tổng Tài hợp lệ tuyển dưới theo chế độ thắt chặt.
- Đối tượng nhận hoa hồng: Tổng Tài hợp lệ (cụ thể là Tổng Tài hợp lệ, Tổng Tài Trần Châu hợp lệ, Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ, Tổng Tài Kim Cương hợp lệ, Tổng Tài Vương Miện hợp lệ).
- Điều kiện nhận hoa hồng: Thỏa đồng thời 2 điều kiện sau:
 - ✓ Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp (trong tháng và 2 tháng liền trước, mỗi tháng 200PV);
 - ✓ Điểm nhóm cá nhân của tháng đó đạt 3.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài, đạt 2000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Trần Châu, đạt 1.500PV đối với cấp bậc Tổng Tài Ngọc Bích, và đạt 1.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Kim Cương, Tổng Tài Vương Miện.
- Công thức tính:

$$\text{Hoa hồng lãnh đạo} = \sum \left(\begin{array}{l} \text{Điểm tính hoa hồng lãnh} \\ \text{đạo của 1 Đới (PV)} \\ \text{(theo chế độ thắt chặt)} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Phần trăm hoa hồng lãnh đạo} \\ \text{tương ứng Đới Tổng Tài (\%)} \end{array} \times \begin{array}{l} 6.750 \\ \text{đồng} \end{array} \right)$$

Tổng hoa hồng lãnh đạo của các Đới Tổng Tài hợp lệ

Tổng điểm nhóm cá nhân của TT hợp lệ và điểm nhóm cá nhân của TT không hợp lệ của Đới Tổng Tài đó

Đối chiếu với Bảng phần trăm hoa hồng lãnh đạo

1PV trả thưởng = 6.750 đồng

CHỖ
VIÊN
VỊ
Đ

2

- Dưới đây là Bảng phân trăm hoa hồng lãnh đạo tương ứng với các Đòi Tổng Tài hợp lệ:

Cấp bậc Tuyển dưới	Tổng Tài	Tổng Tài Trân Châu	Tổng Tài Ngọc Bích	Tổng Tài Kim Cương	Tổng Tài Vương Miện
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI BẢN THÂN (F0)	5%	5%	5%	5%	5%
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI THỨ 1 (F1)		5%	5%	5%	5%
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI THỨ 2 (F2)		5%	5%	5%	5%
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI THỨ 3 (F3)		2%	2%	2%	2%
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI THỨ 4 (F4)		1%	2%	2%	2%
Tổng Tài hợp lệ ĐÒI THỨ 5 (F5)			1%	1%	1%

Ví dụ 5:

5.1 Trường hợp Bạn là Tổng Tài

Bạn là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài, trong tháng điểm nhóm cá nhân của Bạn là 4.000PV, giả sử Bạn đã hoàn thành đủ điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp. Vậy hoa hồng lãnh đạo mà Bạn nhận được trong tháng là: $4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng

5.2 Trường hợp Bạn là Tổng Tài Trân Châu

Bạn là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài Trân Châu, hệ thống Tổng Tài tuyển dưới như sơ đồ dưới đây.

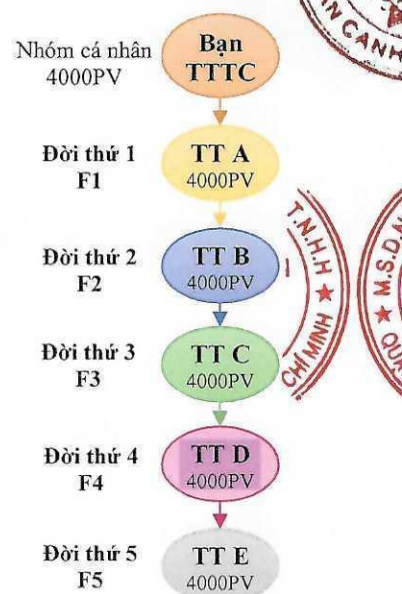
Giả sử tất cả các Nhà phân phối cấp Tổng Tài đều là Tổng Tài hợp lệ, và điểm nhóm cá nhân đạt 4.000PV. Vậy hoa hồng lãnh đạo mà Bạn (TTTC) nhận được là:

Bạn (TTTC)

- | | |
|-----------------------------|---|
| (1) Nhận được từ Bản thân: | $4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng |
| (2) Nhận được từ F1 hợp lệ: | $4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng |
| (3) Nhận được từ F2 hợp lệ: | $4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng |
| (4) Nhận được từ F3 hợp lệ: | $4.000PV \times 2\% \times 6.750đ = 540.000$ đồng |
| (5) Nhận được từ F4 hợp lệ: | $4.000PV \times 1\% \times 6.750đ = 270.000$ đồng |

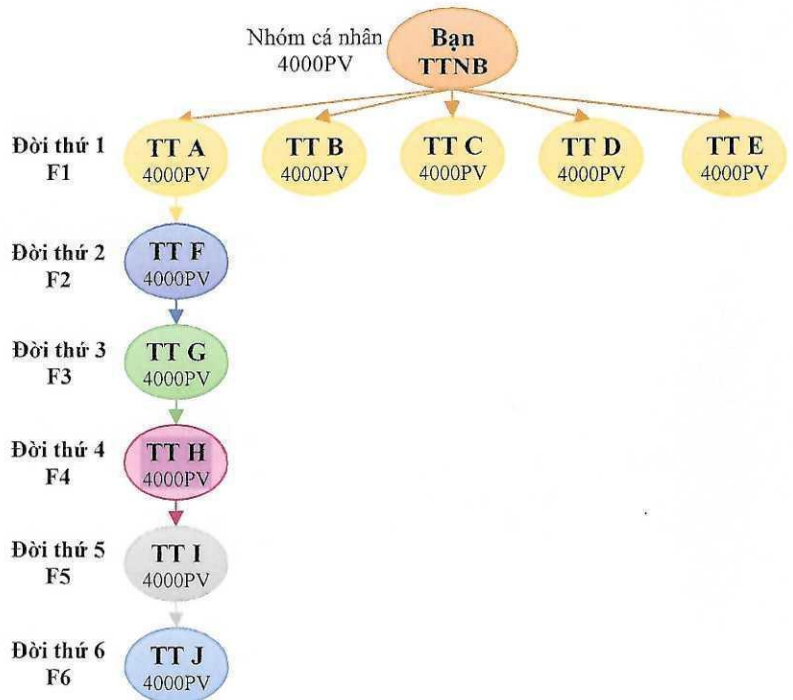
Tổng hoa hồng lãnh đạo của Bạn là: $(1)+(2)+(3)+(4)+(5) = 4.860.000$ đồng

(Bạn là Tổng Tài Trân Châu, chỉ nhận hoa hồng lãnh đạo đến Đòi thứ 4 (F4), do đó Bạn không nhận hoa hồng lãnh đạo từ thành tích của TT E là Đòi thứ 5 (F5) của Bạn)



5.3 Trường hợp Bạn là Tổng Tài Ngọc Bích trở lên:

Bạn là Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài Ngọc Bích, sơ đồ hệ thống Tổng Tài của Bạn như sau. Giả sử tất cả các Nhà phân phối cấp Tổng Tài đều là Tổng Tài hợp lệ, và điểm nhóm cá nhân đạt 4.000PV. Vậy hoa hồng lãnh đạo mà Bạn (TTNB) nhận được là:

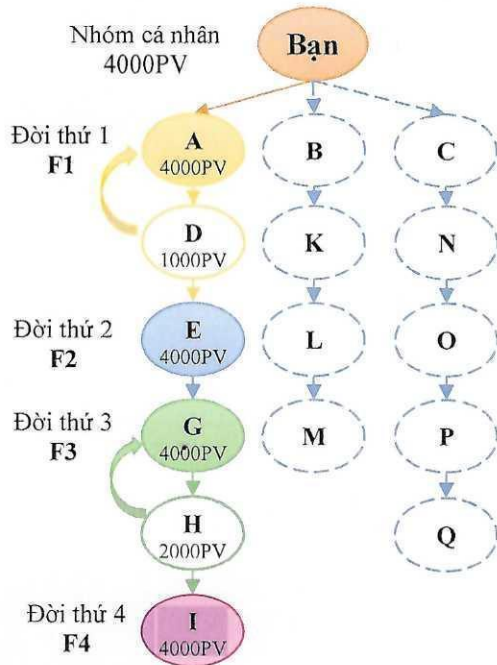


(1) Nhận được từ Bản thân:	$4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng
(2) Nhận được từ F1 hợp lệ (A+B+C+D+E):	$20.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 6.750.000$ đồng
(3) Nhận được từ F2 hợp lệ (F):	$4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng
(4) Nhận được từ F3 hợp lệ (G):	$4.000PV \times 2\% \times 6.750đ = 540.000$ đồng
(5) Nhận được từ F4 hợp lệ (H):	$4.000PV \times 2\% \times 6.750đ = 540.000$ đồng
(6) Nhận được từ F5 hợp lệ (I):	$4.000PV \times 1\% \times 6.750đ = 270.000$ đồng
Tổng hoa hồng lãnh đạo của Bạn là:	(1)+(2)+(3)+(4)+(5)+(6) = 10.800.000 đồng

(Hoa hồng lãnh đạo chỉ tính tối đa 5 Đời, do đó Bạn không nhận được hoa hồng lãnh đạo từ thành tích của TT J là Đời thứ 6 (F6) của Bạn).

Ví dụ 6:

Bạn là Tổng Tài Trần Châu, giả sử hệ thống Tổng Tài tuyển dưới và thành tích nhóm cá nhân của mỗi Tổng Tài như sơ đồ dưới đây, vậy hoa hồng lãnh đạo của Bạn nhận được là:



Phân tích:

Tổng Tài D không hợp lệ, nên điểm nhóm cá nhân 1.000PV của Tổng Tài D sẽ được cộng dồn vào Tổng Tài A khi tính hoa hồng lãnh đạo.

Khi đó, Tổng Tài E sẽ trở thành Tổng Tài hợp lệ Đòi thứ 2 của Bạn.

Tổng Tài G là Tổng Tài hợp lệ, được tính là Đòi thứ 3 (F3) của Bạn.

Tương tự, Tổng Tài H không hợp lệ, nên điểm nhóm cá nhân 2.000PV của Tổng Tài H sẽ được dồn vào Tổng tài G khi tính hoa hồng lãnh đạo.

(1) Hoa hồng lãnh đạo từ thành tích bản thân:	$4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng
(2) Hoa hồng lãnh đạo từ F1 hợp lệ (A+D)	$(4.000PV + 1.000PV) \times 5\% \times 6.750đ = 1.687.500$ đồng
(3) Hoa hồng lãnh đạo từ F2 hợp lệ (E)	$4.000PV \times 5\% \times 6.750đ = 1.350.000$ đồng
(4) Hoa hồng lãnh đạo từ F3 hợp lệ (G+H)	$(4.000PV + 2.000PV) \times 2\% \times 6.750đ = 810.000$ đồng
(5) Hoa hồng lãnh đạo từ F4 hợp lệ (I)	$4.000PV \times 1\% \times 6.750đ = 270.000$ đồng
Tổng hoa hồng lãnh đạo mà Bạn nhận là:	(1) + (2) + (3) + (4) + (5) = 5.467.500 đồng

4. TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT

- Tiền thưởng đặc biệt nhằm mục đích thưởng cho các Nhà phân phối cấp lãnh đạo có nỗ lực duy trì, hỗ trợ toàn hệ thống hoạt động, phát triển kinh doanh lâu dài và bền vững, được tính trên thành tích phát sinh trong tháng của tất cả Nhà phân phối trong hệ thống.
- Đối tượng nhận tiền thưởng đặc biệt: Nhà phân phối Tổng Tài Trần Châu hợp lệ, Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ, Tổng Tài Kim Cương hợp lệ, Tổng Tài Vương Miện hợp lệ.
- Điều kiện nhận tiền thưởng đặc biệt: Thỏa đồng thời 2 điều kiện sau:
 - ✓ Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp (trong tháng và 2 tháng liền trước, mỗi tháng 200PV);

7

- ✓ Điểm nhóm cá nhân của tháng đó đạt 2.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Trân Châu, đạt 1.500PV đối với cấp bậc Tổng Tài Ngọc Bích và đạt 1.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Kim Cương, Tổng Tài Vương Miện.

- Công thức tính:

$$\text{Tiền thưởng đặc biệt} = \sum \left(\text{Giá trị điểm của từng TT hợp lệ (PV)} \times \text{Chênh lệch phần trăm tiền thưởng đặc biệt giữa các cấp bậc Tổng Tài hợp lệ trong tháng} \times 6.750 \text{ đồng} \right)$$

Tổng tiền thưởng đặc biệt của các TT hợp lệ

Điểm nhóm cá nhân của Tổng Tài hợp lệ và điểm nhóm cá nhân của tuyển dưới không hợp lệ trong cùng 1 Đợt Tổng Tài

Phần chênh lệch mà tuyển dưới là TT hợp lệ không đủ điều kiện nhận

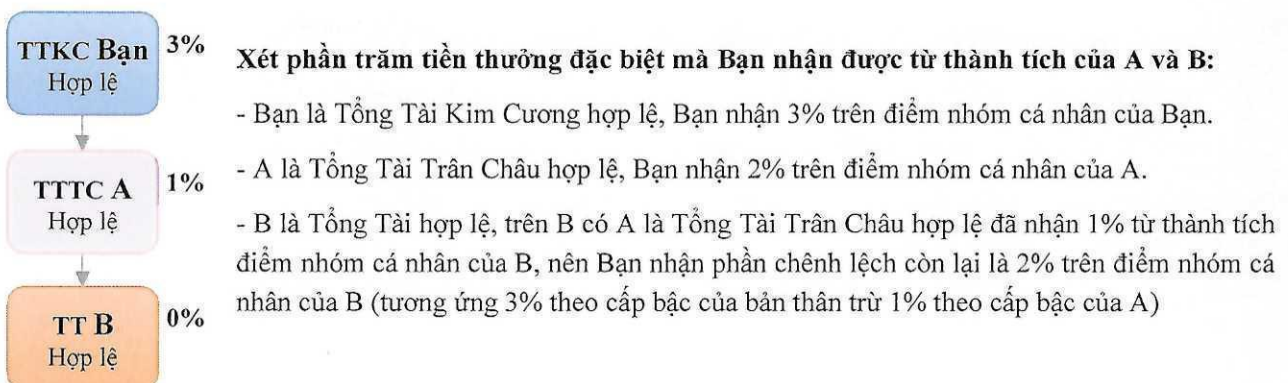
1PV trả thưởng = 6.750 đồng

- Dưới đây là Bảng phần trăm tiền thưởng đặc biệt giữa các cấp Tổng Tài hợp lệ:

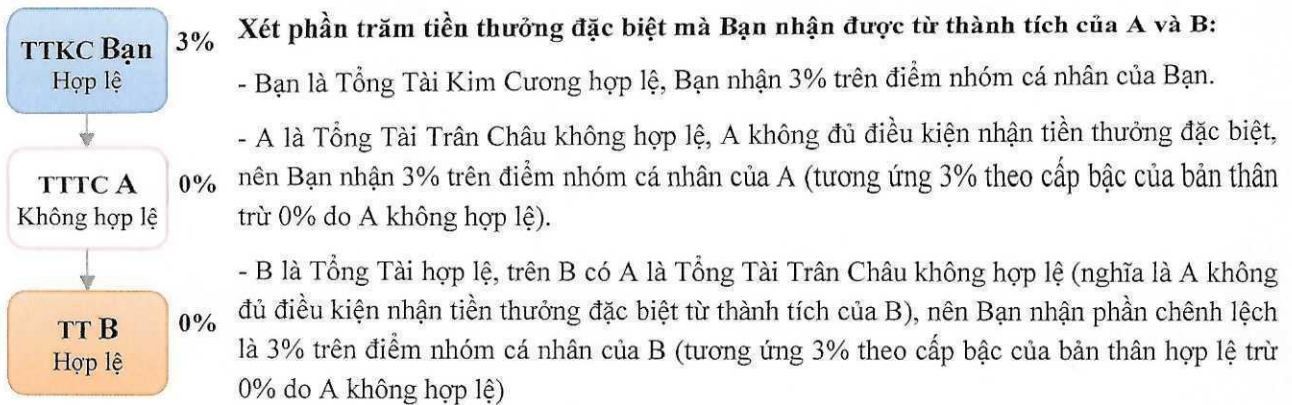
Cấp bậc Tuyển dưới	TT Trân Châu hợp lệ	TT Ngọc Bích hợp lệ	TT Kim Cương hợp lệ	TT Vương Miện hợp lệ
Bản thân	1%	2%	3%	4%
Tổng Tài hợp lệ (0%)	1%	2%	3%	4%
Tổng Tài Trân Châu hợp lệ (1%)	-	1%	2%	3%
Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ (2%)	-	-	1%	2%
Tổng Tài Kim Cương hợp lệ (3%)	-	-	-	1%
Tổng Tài Vương Miện hợp lệ (4%)	-	-	-	-

Ví dụ cách tính chênh lệch phần trăm tiền thưởng đặc biệt giữa các cấp Tổng Tài hợp lệ:

Trường hợp các cấp Tổng Tài hợp lệ:

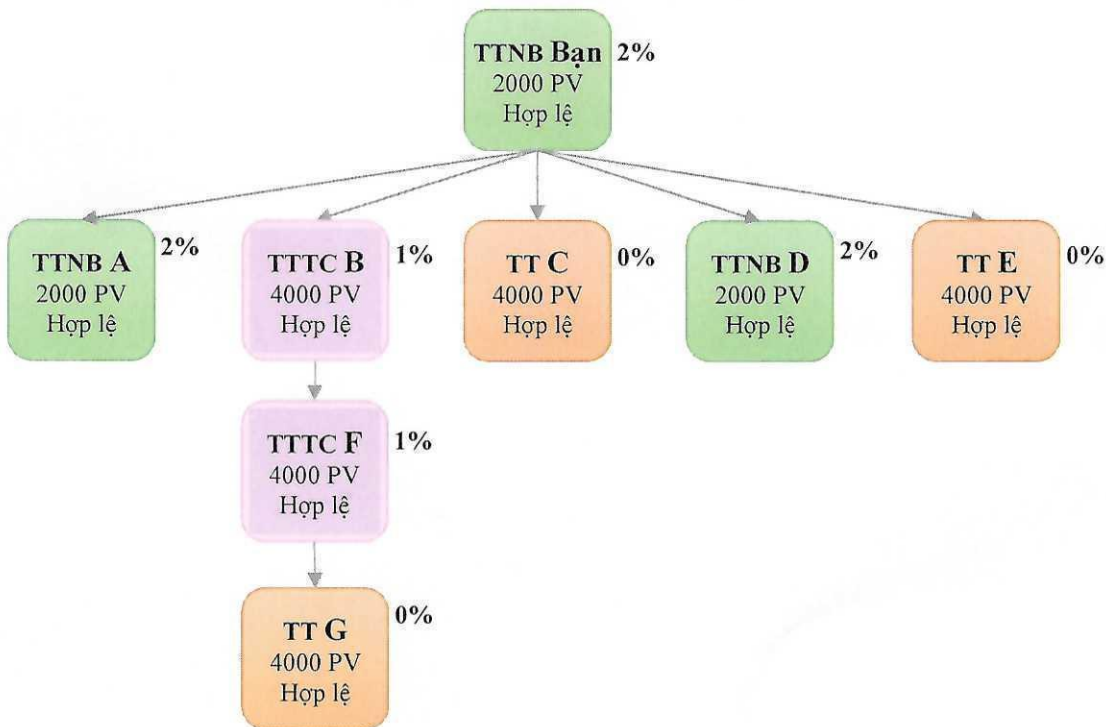


Trường hợp có cấp Tổng Tài không hợp lệ:



Ví dụ 7:

Bạn là Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ, dưới đây là sơ đồ hệ thống các Tổng Tài tuyến dưới và điểm nhóm cá nhân tương ứng. Vậy tiền thưởng đặc biệt mà Bạn (TTNB) nhận được là bao nhiêu?



Tiền thưởng đặc biệt mà Bạn (TTNB) nhận được là:

(1) Từ thành tích bản thân Bạn:	$2.000PV \times 2\% \times 6.750đ =$	270.000 đồng
(2) Từ thành tích nhóm của TTTC B:	$4.000PV \times (2\% - 1\%) \times 6.750đ =$	270.000 đồng
(3) Từ thành tích nhóm của TTTC F:	$4.000PV \times (2\% - 1\%) \times 6.750đ =$	270.000 đồng

(do NPP B và NPP F đồng cấp, nên NPP B không được nhận chênh lệch phần trăm tiền thưởng. Do đó, Bạn nhận chênh lệch 1% (là từ 2% của Bạn trừ 1% bản thân F đã nhận))

2

(4) Từ thành tích nhóm của TT G: (NPP G cấp bậc TT không thuộc đối tượng nhận tiền thưởng đặc biệt. Tuyển trên của G là TTTC F hợp lệ trong tháng và có cấp bậc cao hơn G, nên nhận được 1% chênh lệch tiền thưởng từ thành tích của G. Tuyển trên nữa là NPP B, đồng cấp với F nên không có chênh lệch % để nhận. Do đó, tuyển trên nữa là B, có cấp bậc cao hơn các các NPP kể trên, nên được nhận chênh lệch 1% còn lại (là từ 2% của B trừ 1% mà NPP F đã nhận trên thành tích của NPP G)).	$4.000PV \times (2\% - 1\%) \times 6.750đ =$	270.000 đồng
(5) Từ thành tích nhóm của TT C: (NPP C cấp bậc TT, không thuộc đối tượng nhận tiền thưởng đặc biệt. Nên B, được nhận 2% chênh lệch tiền thưởng giữa cấp bậc TTNB và TT)	$4.000PV \times (2\% - 0\%) \times 6.750đ =$	540.000 đồng
(6) Từ thành tích nhóm của TT E: (NPP E cấp bậc TT, không thuộc đối tượng nhận tiền thưởng đặc biệt. Nên B, được nhận 2% chênh lệch tiền thưởng giữa cấp bậc TTNB và TT)	$4.000PV \times (2\% - 0\%) \times 6.750đ =$	540.000 đồng
(7) TTNB A và TTNB D đồng cấp với B, nên không phát sinh chênh lệch phần trăm tiền thưởng đặc biệt từ thành tích nhóm của 2 NPP này.		-
Tổng cộng:		2.160.000 đồng

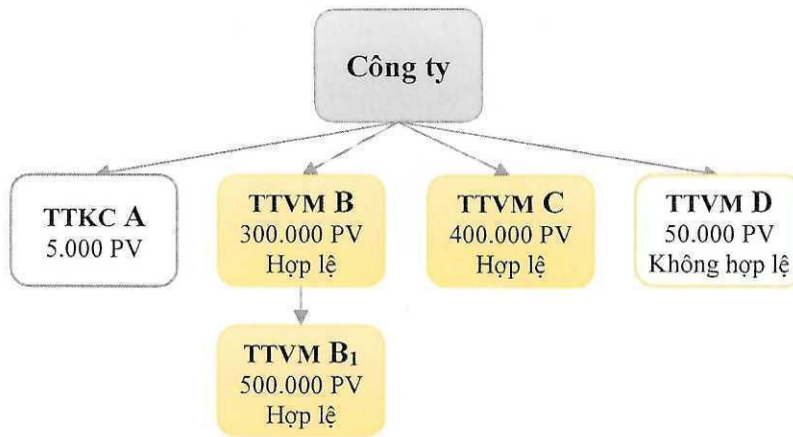
5. TIỀN THƯỞNG HỆ THỐNG HOÀNG GIA

- Tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia là phần thưởng dành riêng cho Nhà phân phối lãnh đạo cấp cao nhất trong việc duy trì, mở rộng, hỗ trợ và dẫn dắt hệ thống tuyển dưới phát triển hiệu quả.
- Mỗi tháng, tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia được trích từ 0.5% tổng giá trị điểm (PV) của tất cả đơn hàng phát sinh trong tháng (“Tổng giá trị điểm toàn quốc trong tháng”) để thưởng riêng cho tất cả Tổng Tài Vương Miện trên toàn quốc theo tỷ lệ thành tích của Tổng Tài Vương Miện đó.
- Tiền thưởng được kết tính theo tháng, cộng dồn và phát thưởng theo từng đợt thông báo.
- Đối tượng nhận tiền thưởng: Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài Vương Miện đạt điều kiện Tổng Tài Vương Miện hợp lệ.
- Điều kiện nhận tiền thưởng: Thỏa đồng thời 2 điều kiện sau:
 - ✓ Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp (trong tháng và 2 tháng liền trước, mỗi tháng 200PV).
 - ✓ Điểm nhóm cá nhân trong tháng đạt 1.000PV.
- Công thức tính:

Tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia	=	$\frac{\text{Điểm hệ thống trong tháng của TTVM hợp lệ (PV)}}{\text{Tổng điểm hệ thống trong tháng của tất cả TTVM hợp lệ trên toàn quốc (PV)}} \times 0.5\% \times$	$\text{Tổng giá trị điểm trong tháng trên toàn quốc (PV)} \times 6.750 \text{ đồng}$
---------------------------------------	---	--	--

Ví dụ 8:

Trong tháng, điểm hệ thống của các Nhà phân phối là TTVM như sơ đồ dưới đây:



Vậy tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia trong tháng của các TTVM hợp lệ nhận được là bao nhiêu?

Tổng giá trị điểm trong tháng trên toàn quốc là: $A + (B+B_1) + C + D = 5.000 + (300.000 + 500.000) + 400.000 + 50.000 = 1.255.000PV$

Tổng điểm hệ thống trong tháng của tất cả TTVM hợp lệ trên toàn quốc là: $B + B_1 + C = 300.000 + 500.000 + 400.000 = 1.200.000PV$

Trong tháng, tiền thưởng hệ thống Hoàng Gia của các TTVM hợp lệ gồm TTVM B, TTVM B₁ và TTVM C trong tháng là:

$$TTVM B = \frac{300.000PV}{1.200.000PV} \times 0.5\% \times 1.255.000PV \times 6.750 = 10.589.063 VND$$

$$TTVM B_1 = \frac{500.000PV}{1.200.000PV} \times 0.5\% \times 1.255.000PV \times 6.750 = 17.648.437 VND$$

$$TTVM C = \frac{400.000PV}{1.200.000PV} \times 0.5\% \times 1.255.000PV \times 6.750 = 14.118.750 VND$$

6. QUỸ ĐÀO TẠO TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

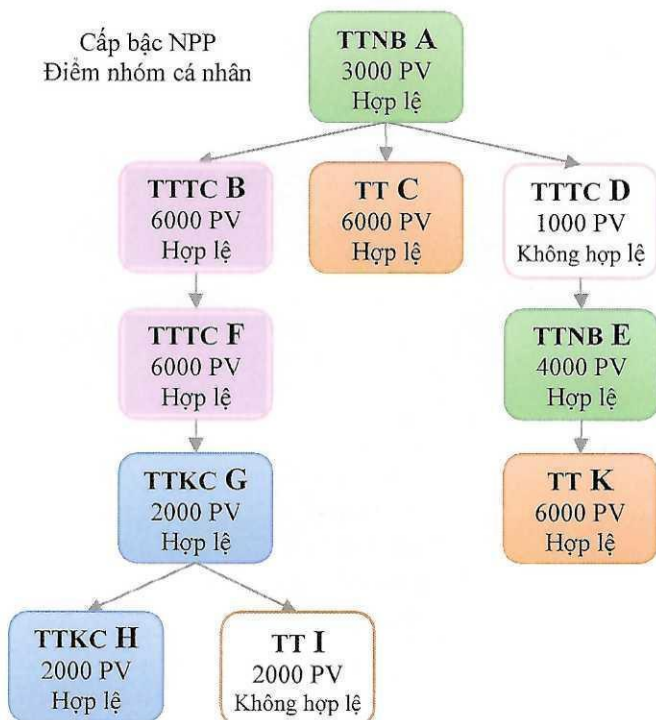
- Quỹ đào tạo trong và ngoài nước được tính bằng “Điểm số đào tạo trong và ngoài nước” (gọi tắt là “Điểm đào tạo” hoặc “Training Point”), là phần thưởng tinh thần, khích lệ/hỗ trợ cho Nhà phân phối cấp lãnh đạo có cơ hội nâng cao kiến thức, kỹ năng quản lý hệ thống, từ đó gắn kết đội nhóm và gắn bó bền vững với sự nghiệp.
- Mỗi tháng, Công ty trích 2% tổng điểm (PV) của tất cả đơn hàng phát sinh trong tháng (“Tổng giá trị điểm trong tháng trên toàn quốc”) cho Quỹ đào tạo trong và ngoài nước; điểm đào tạo này được kết tính theo tháng và tích lũy lại, dùng để quy đổi cho các lần đào tạo (không chi trả bằng tiền mặt).

- Đối tượng nhận điểm thưởng: Nhà phân phối cấp bậc Tổng Tài đạt điều kiện là Tổng Tài hợp lệ, Tổng Tài Trân Châu đạt điều kiện là Tổng Tài Trân Châu hợp lệ, Tổng Tài Ngọc Bích đạt điều kiện là Tổng Tài Ngọc Bích hợp lệ, Tổng Tài Kim Cương đạt điều kiện là Tổng Tài Kim Cương hợp lệ, Tổng Tài Vương Miện đạt điều kiện là Tổng Tài Vương Miện hợp lệ (tại mục này gọi chung là Tổng Tài hợp lệ).
- Điều kiện nhận điểm thưởng: Thỏa đồng thời 2 điều kiện sau:
 - ✓ Hoàn thành điểm năng động trong 3 tháng liên tiếp (trong tháng và 2 tháng liền trước, mỗi tháng 200PV).
 - ✓ Điểm nhóm cá nhân của tháng tính thưởng đạt 3.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài, đạt 2000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Trân Châu, đạt 1.500PV đối với cấp bậc Tổng Tài Ngọc Bích, và đạt 1.000PV đối với cấp bậc Tổng Tài Kim Cương, Tổng Tài Vương Miện.
- Công thức tính:

$$\text{Điểm đào tạo trong tháng} = \frac{\text{Điểm hệ thống trong tháng của Tổng Tài hợp lệ (PV)}}{\text{Tổng điểm hệ thống trong tháng của tất cả Tổng Tài hợp lệ (PV) trên toàn quốc}} \times 2\% \times \text{Tổng giá trị điểm trong tháng trên toàn quốc (PV)}$$

(Không bao gồm điểm hệ thống trong tháng của Tổng Tài hợp lệ là tuyến dưới đồng cấp hoặc có cấp bậc cao hơn)

Ví dụ về “Điểm hệ thống trong tháng của Tổng Tài hợp lệ (không bao gồm điểm hệ thống trong tháng của Tổng Tài hợp lệ là tuyến dưới đồng cấp hoặc có cấp bậc cao hơn)”



Xét hệ thống của Tổng Tài Ngọc Bích A như sơ đồ hệ thống bên cạnh.

Trong đó:

- Tổng Tài Kim Cương G hợp lệ và có cấp bậc cao hơn Tổng Tài Ngọc Bích A, cho nên toàn bộ điểm từ G trở xuống (gồm có G, H, I) sẽ không được tính vào điểm hệ thống trong tháng của A.

- Tổng Tài Ngọc Bích E hợp lệ và đồng cấp với Tổng Tài Ngọc Bích A, do đó toàn bộ điểm từ E trở xuống (gồm có E, K) sẽ không được tính vào điểm hệ thống trong tháng của A.

Vậy, sau khi loại trừ đi các điểm nói trên, **điểm hệ thống trong tháng của Tổng Tài Ngọc Bích A** bao gồm tổng điểm nhóm cá nhân của A, B, C, D, F là: 3.000 + 6.000 + 6.000 + 1.000 + 6.000 = **22.000PV**.

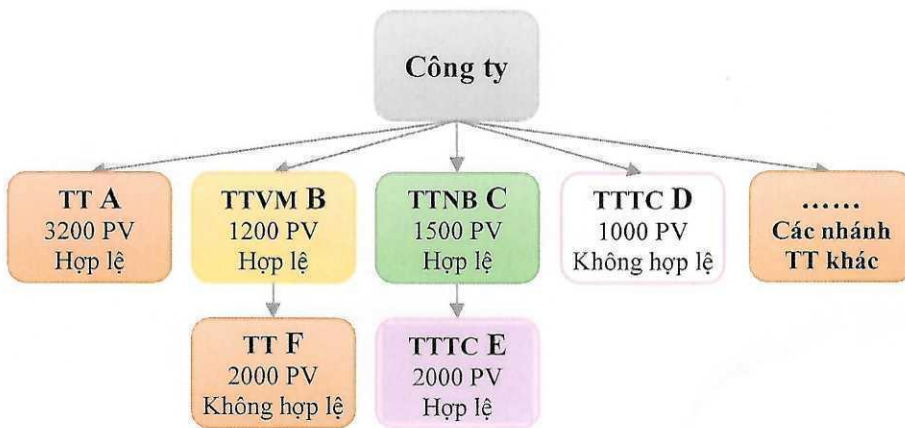
- Phương thức sử dụng Điểm đào tạo đã tích lũy được:
 - ✓ Các lần đào tạo trong và ngoài nước được tổ chức không định kỳ theo kế hoạch kinh doanh và đào tạo của Công ty.
 - ✓ Điểm đào tạo dùng để quy đổi cho mỗi lần đào tạo được tính theo tổng điểm của các tháng đã tích lũy. Tùy thuộc vào kế hoạch đào tạo và chi phí tổ chức, Công ty sẽ thông báo cụ thể dùng tổng điểm của những tháng nào để quy đổi.
 - ✓ Sau mỗi lần tổ chức đào tạo, Điểm đào tạo của các tháng được dùng để quy đổi sẽ tự động hủy bỏ, kể cả trường hợp chưa sử dụng hoặc sử dụng chưa hết.
- Đây là phần thưởng dành cho cá nhân Nhà phân phối, nên không được chuyển nhượng cho người khác. Trường hợp đặc biệt có lý do chính đáng và đầy đủ hồ sơ tài liệu chứng minh cá nhân Nhà phân phối không thể tham gia kỳ đào tạo, Công ty sẽ xem xét và quyết định chấp thuận bằng văn bản. Phần thưởng chỉ được chuyển nhượng cho vợ hoặc chồng của Nhà phân phối có mã số kép, hoặc tuyến dưới thuộc nhóm cá nhân của Nhà phân phối.

Ví dụ 9:

Trong tháng, điểm nhóm cá nhân của các Tổng Tài như sơ đồ hệ thống dưới đây:

Giả sử Tổng điểm hệ thống trong tháng của tất cả Tổng Tài hợp lệ là 1.500.000PV; Tổng điểm trong tháng trên toàn quốc là 1.755.000PV

Vậy, trong tháng điểm đào tạo của các Tổng Tài hợp lệ của sơ đồ hệ thống dưới đây là bao nhiêu.



$$\text{Điểm đào tạo của A} = \frac{3.200PV}{1.500.000PV} \times 2\% \times 1.755.000PV = 74.88 \text{ điểm}$$

$$\text{Điểm đào tạo của B} = \frac{1.200PV + 2.000PV}{1.500.000PV} \times 2\% \times 1.755.000PV = 74.88 \text{ điểm}$$

$$\text{Điểm đào tạo của C} = \frac{1.500PV + 2.000PV}{1.500.000PV} \times 2\% \times 1.755.000PV = 81.9 \text{ điểm}$$

$$\text{Điểm đào tạo của E} = \frac{2.000PV}{1.500.000PV} \times 2\% \times 1.755.000PV = 46.8 \text{ điểm}$$

Lưu ý: Công ty sẽ khấu trừ thuế theo luật hiện hành trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng cho Nhà phân phối. Các ví dụ về tính hoa hồng, tiền thưởng trong Kế hoạch trả thưởng này đều chưa khấu trừ thuế theo luật hiện hành.

■ CAM KẾT TUÂN THỦ

Kế hoạch trả thưởng được Công ty xây dựng nhằm trả thưởng tối đa cho nỗ lực của các Nhà phân phối. Công ty có thể thay đổi tỷ lệ hoa hồng, tiền thưởng đã quy định tại Kế hoạch trả thưởng này, hoặc thay đổi giá trị điểm thưởng của các sản phẩm tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, để đảm bảo tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại trả cho Nhà phân phối trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của Công ty (theo quy định tại Điều 48 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp được sửa đổi, bổ sung một số điều bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP). Tất cả nội dung điều chỉnh hoặc thay đổi của Kế hoạch trả thưởng này phải được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền trước khi thực hiện áp dụng.

-----★★★-----

