



# KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

---

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN  
NEW IMAGE VIỆT NAM



NEW IMAGE™

2019





## MỤC LỤC

CHƯƠNG I. ĐỊNH NGHĨA .....	2
CHƯƠNG II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU .....	6
I. Cấp bậc.....	6
1. Các khái niệm: .....	6
2. Nguyên tắc thăng cấp.....	8
II. Danh hiệu .....	12
CHƯƠNG III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ.....	13
I. HOA HỒNG PHÂN PHỐI TRỰC TIẾP 15% .....	13
II. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC 10% .....	15
III. HOA HỒNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG 31% .....	16
IV. TIỀN THƯỞNG CHÊNH LỆCH KHÔNG GIỚI HẠN SỐ ĐỜI 4% .....	19
V. TIỀN THƯỞNG XÂY DỰNG TUYẾN MỚI 1% .....	20
VI. TIỀN THƯỞNG HỖ TRỢ ĐÀO TẠO 1,5% .....	22
VII. TIỀN THƯỞNG CHO GIÁM ĐỐC 5 SAO VÀNG 0,5% .....	24

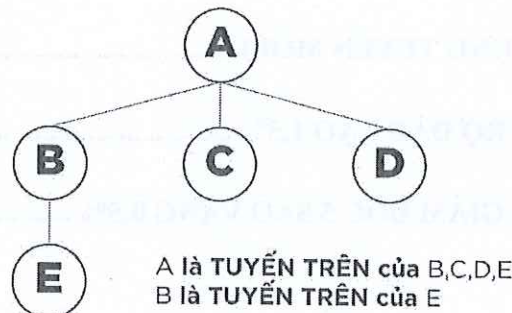
## CHƯƠNG I. ĐỊNH NGHĨA

Trong Kế Hoạch Trả Thưởng này, các khái niệm được sử dụng thống nhất với định nghĩa như sau:

1. **Công ty:** là Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam, gọi tắt là New Image.
2. **Nhà phân phối:** là gọi tắt của người tham gia bán hàng đa cấp. Nhà phân phối là cá nhân đã giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty. Nhà phân phối thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp để được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới. Nhà phân phối không phải là nhân viên, đại lý nhượng quyền, chủ sở hữu hay cổ đông của Công ty.
3. **Người bảo trợ, người được bảo trợ:** Người bảo trợ là người giới thiệu cá nhân chưa là nhà phân phối của công ty New Image trở thành nhà phân phối. Nhà phân phối được giới thiệu bởi người bảo trợ là người được bảo trợ.
4. **Tuyến:** là khái niệm để chỉ mối quan hệ của một nhà phân phối với các nhà phân phối khác trong hệ thống. Tuyến bao gồm: tuyến trên, tuyến dưới, tuyến trên trực tiếp, tuyến dưới trực tiếp, tuyến bảo trợ.

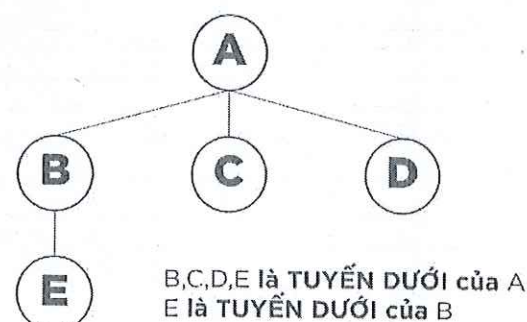
- 4.1. **Tuyến trên:** Tuyến trên là bao gồm người bảo trợ, người bảo trợ của người bảo trợ và cứ tiếp tục như vậy.

### TUYẾN TRÊN



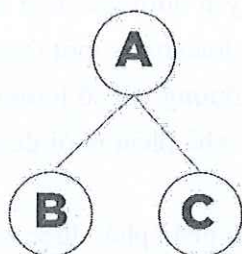
- 4.2. **Tuyến dưới:** Tuyến dưới là bao gồm người được bảo trợ, người được bảo trợ của người được bảo trợ và cứ tiếp tục như vậy.

### TUYẾN DƯỚI



4.3. **Tuyến trên trực tiếp:** là người bảo trợ trực tiếp của một nhà phân phối và được sắp xếp ngay phía trên nhà phân phối đó.

4.4. **Tuyến dưới trực tiếp:** là người được bảo trợ trực tiếp bởi một nhà phân phối và được sắp xếp ngay phía dưới nhà phân phối đó.

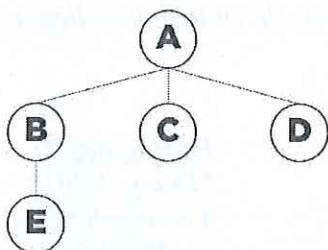


- Nhà phân phối A là tuyến trên trực tiếp của nhà phân phối B và nhà phân phối C.
- Nhà phân phối B và nhà phân phối C là tuyến dưới trực tiếp của nhà phân phối A.

4.5. **Tuyến bảo trợ:** tuyến bảo trợ của một nhà phân phối là bao gồm tất cả các nhà phân phối trong tuyến trên và tuyến dưới của nhà phân phối đó.

5. **Nhánh:** một nhánh của một nhà phân phối được xác định kể từ nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp của nhà phân phối đó và tất cả nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp đó.

**NHÁNH**



Sơ đồ bên cạnh cho thấy nhà phân phối A gồm có 3 nhánh:

Nhánh 1 gồm: nhà phân phối B (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp) và E (tuyến dưới của B)

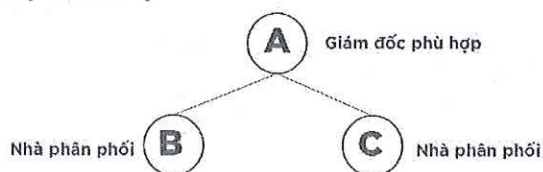
Nhánh 2 gồm: nhà phân phối C (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp)

Nhánh 3 gồm: nhà phân phối D (được nhà phân phối A bảo trợ trực tiếp)

6. **PV:** Là đơn vị quy ước để tính hoa hồng và cấp bậc cho nhà phân phối. Khi tính hoa hồng, 01 PV quy đổi thành 700 VNĐ, có thể thay đổi theo thời gian và được thông báo bằng văn bản.

7. **Nhóm nhỏ:** nhóm nhỏ của một nhà phân phối bao gồm nhà phân phối đó và những nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối đó chưa đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp, chỉ những nhà phân phối từ cấp bậc Giám Đốc trở lên mới có nhóm nhỏ.

**Ví dụ minh họa**



Tại trường hợp 1, nhà phân phối A là Giám Đốc Phù Hợp, nhà phân phối A có:

- 2 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối B và nhà phân phối C,
- Cả B và C đều không phải là Giám Đốc Phù Hợp

Cho nên, nhóm nhỏ được xác định bao gồm: A, B và C

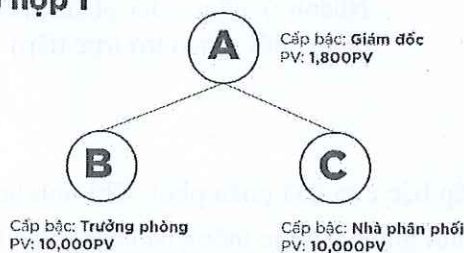
8. **Thành tích:** Thành tích bao gồm thành tích cá nhân, thành tích nhóm nhỏ, thành tích hệ thống, thành tích tích lũy.
- a. Thành tích cá nhân (PV): Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối đã mua và thanh toán trong một tháng.
  - b. Thành tích nhóm nhỏ (GV): Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối và tuyến dưới (là những nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp chưa đạt cấp bậc Giám Đốc Phù Hợp) của nhà phân phối đó đã mua và thanh toán trong một tháng.
  - c. Thành tích hệ thống (NV): Là tổng giá trị PV tương đương với số lượng hàng mà cá nhân nhà phân phối và toàn bộ nhà phân phối tuyến dưới của nhà phân phối đó đã mua và thanh toán trong một tháng.
  - d. Thành tích tích lũy: là thành tích cá nhân của một nhà phân phối được tích lũy từ lúc tham gia đến khi nhà phân phối đó đạt cấp bậc Trưởng Phòng.
9. **Giám Đốc Phù Hợp:** Cá nhân nhà phân phối được xem là Giám Đốc Phù Hợp khi nhà phân phối có danh hiệu Giám Đốc trở lên trong cùng một tháng đạt thành tích cá nhân từ 1,800PV trở lên và thành tích của các nhóm nhỏ là 20,000 PV (không bao gồm thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối tuyến dưới đã đủ điều kiện đạt Giám Đốc Phù Hợp).

*Ví dụ minh họa 3 trường hợp đạt Giám Đốc Phù Hợp.*

*Một nhà phân phối A đã đạt danh hiệu Giám Đốc. Trong các tháng tiếp theo, liệu A có đủ điều kiện là Giám Đốc Phù Hợp trong các trường hợp sau:*

#### GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

##### .Trường hợp 1



##### ***Trường hợp 1:***

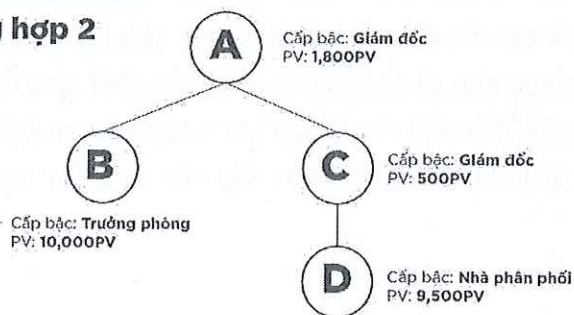
*\*Tháng 1/2018, nhà phân phối A có thành tích như sau:*

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Thành tích nhóm nhỏ bao gồm: 10,000PV của nhà phân phối B và 10,000PV của nhà phân phối C. Tổng cộng là 20,000PV

**Kết luận:** Nhà phân phối A đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 1/2018.

## GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

### .Trường hợp 2



### Trường hợp 2:

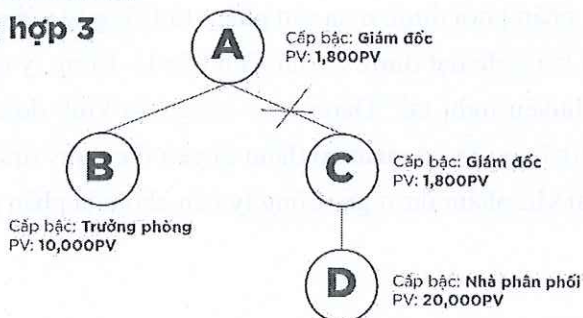
\*Tháng 2/2018, nhà phân phối A có thành tích như sau:

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Thành tích nhóm nhỏ bao gồm:
  - +10,000PV của nhà phân phối B
  - +500PV của nhà phân phối C. (Mặc dù C là Giám Đốc, nhưng không đạt Giám Đốc Phù Hợp do thành tích cá nhân và thành tích nhóm nhỏ đều không đạt điều kiện của một Giám Đốc Phù Hợp, nên C và D (tuyển dưới của C) trở thành nhóm nhỏ của A)
  - +9,500PV của nhà phân phối D. Tổng cộng là 20,000PV

Kết luận: Nhà phân phối A đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 2/2018.

## GIÁM ĐỐC PHÙ HỢP

### .Trường hợp 3



### Trường hợp 3:

\*Tháng 3/2018, nhà phân phối A có thành tích như sau:

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Thành tích nhóm nhỏ bao gồm: 10,000PV của nhà phân phối B

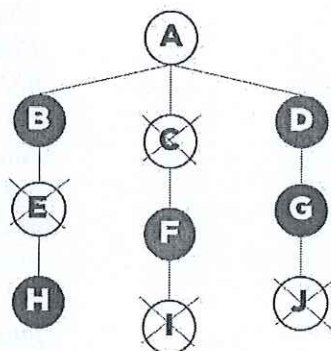
\*Do 1,800 PV của nhà phân phối C và 20,000PV của nhà phân phối D sẽ không được tính vào thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối A, vì nhà phân phối C là một Giám Đốc Phù Hợp.

Kết luận: Nhà phân phối A không đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp trong tháng 3/2018.

10. **Tầng:** Các nhà phân phối là tuyển dưới trực tiếp của một nhà phân phối được gọi là tầng 01 của nhà phân phối đó; các nhà phân phối là tuyển dưới trực tiếp của các nhà phân phối tầng 01 gọi là tầng 02 của nhà phân phối ban đầu; các nhà phân phối là tuyển dưới trực tiếp của các nhà phân phối tầng 02 gọi là tầng 03 của nhà phân phối ban đầu; các đời tiếp theo được xác định theo cách tương tự.

11. **Đời:** Đời được xét dựa trên tất cả các nhà phân phối tuyển dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp của một nhà phân phối. Khi xác định các đời để tính hoa hồng, các nhà phân phối không đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp sẽ không được tính và sẽ dồn các nhà phân phối phía dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp lên để xác định đời. Các đời còn lại sau khi rút gọn là các đời chỉ bao gồm các nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp và được sắp xếp theo thứ tự tăng dần từ trên xuống trong một tuyến bảo trợ.

#### Ví dụ minh họa



Đời 1 của A gồm B, F, D  
Đời 2 của A gồm H, G

- B, F, D, H, G là các tuyến dưới của A, đồng thời đều là các Giám Đốc Phù Hợp;
- B, F, D là đời 1;
- H, G là đời 2;
- C, E, I, J là các nhà phân phối tuyển dưới của A, nhưng không đạt điều kiện là một Giám Đốc Phù Hợp, cho nên không được tính là một đời của A.

12. **Chênh lệch bán lẻ:** Tất cả các Nhà phân phối được mua sản phẩm từ Công ty với giá bán dành cho nhà phân phối và bán lại cho khách hàng để đạt được chênh lệch bán lẻ. Công ty quy định giá bán cho nhà phân phối và giá bán lẻ khuyến nghị tại “Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp” đã được đăng ký / thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Nhà phân phối không được phép bán sản phẩm dưới giá Công ty bán cho nhà phân phối và cao hơn giá bán lẻ khuyến nghị.
13. **Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc:** là một sự kiện do công ty tổ chức nhằm mục đích tuyên dương, tôn vinh các nhà phân phối đạt thành tích xuất sắc trong một quý kinh doanh (bao gồm hoạt động tuyên dương danh hiệu và thu nhập)

## CHƯƠNG II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

### I. Cấp bậc

#### 1. Các khái niệm:

- Cấp bậc là tên gọi của nhà phân phối đạt điều kiện cơ cấu & thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc Phù Hợp tương ứng trong một tháng.
- New Image bao gồm các cấp bậc được sắp xếp theo thứ tự từ thấp đến cao như sau: Nhà phân phối, nhà phân phối cấp 1, Trưởng Phòng, Giám Đốc, Giám Đốc 1 Sao, Giám Đốc 2 Sao, Giám Đốc 2 Sao Vàng, Giám Đốc 3 Sao, Giám Đốc 3 Sao Vàng, Giám Đốc 4 Sao, Giám Đốc 4 Sao Vàng, Giám Đốc 5 Sao, Giám Đốc 5 Sao Vàng.
- Cấp bậc là cơ sở để tính toán hoa hồng hàng tháng của nhà phân phối.
- Cấp bậc có thể thay đổi theo từng tháng, tùy thuộc vào thành tích tháng đó của nhà

phân phối, ngoại trừ các cấp bậc: nhà phân phối, nhà phân phối cấp 1, Trưởng Phòng, Giám Đốc sẽ không xét điều kiện duy trì, một khi đã đạt được một trong những cấp bậc này thì không bị hạ xuống cấp bậc thấp hơn.

■ Với các cấp bậc Giám Đốc 1 sao đến Giám Đốc 5 Sao Vàng:

- Cấp bậc mỗi tháng được xét duyệt dựa trên điều kiện cơ cấu và thành tích của tháng đó, được quy định chi tiết tại “Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối”.
- Trong trường hợp nhà phân phối không đạt bất kỳ điều kiện cơ cấu và thành tích của tháng đó thì cấp bậc thấp nhất mà họ có thể đạt được trong tháng là Giám Đốc.

Điều kiện cơ cấu và thành tích: Đây là điều kiện để xét duyệt cấp bậc hàng tháng của một nhà phân phối.

Điều kiện cơ cấu:

- Được xác định tùy thuộc vào số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc và số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc Sao.
- Một nhánh được tính là Giám Đốc khi xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp đều là cấp bậc Giám Đốc
- Một nhánh được tính là Giám Đốc Sao khi xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp, có một đời Giám Đốc Phù Hợp đạt cấp bậc từ Giám Đốc 1 sao trở lên.
- Số lượng nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc và Giám Đốc Sao ở mỗi cấp bậc là khác nhau, được thể hiện chi tiết theo bảng bên dưới.

Điều kiện thành tích:

- Điều kiện thành tích hệ thống là thành tích cá nhân và thành tích nhóm nhỏ của một đời Giám Đốc Phù Hợp.
- Thành tích hệ thống đạt được trong số đời Giám Đốc Phù Hợp ở mỗi cấp bậc là khác nhau, được thể hiện chi tiết tại “Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối”

- **Giám Đốc Sao:** là nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp, đồng thời tối thiểu phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc Phù Hợp tương ứng trong một tháng của Giám Đốc 1 sao trở lên thì được gọi là một Giám Đốc Sao.

Cấp bậc trong tháng	Điều kiện cơ cấu		Số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện Giám Đốc Phù Hợp
	Số lượng Giám Đốc	Số lượng Giám Đốc Sao			
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	05	05	07 đời	6,000,000 PV	Điều kiện thành tích cá nhân trong tháng: từ 1,800PV trở lên
Giám Đốc 5 sao ★★★★☆	04	04	07 đời	4,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★☆	03	03	07 đời	3,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao ★★★☆☆	03	02	06 đời	2,000,000 PV	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★☆☆	02	02	06 đời	1,375,000 PV	Điều kiện thành tích nhóm nhỏ trong tháng: từ 20,000PV trở lên.
Giám Đốc 3 sao ★★☆☆☆	02	01	05 đời	750,000 PV	
Giám Đốc 2 sao vàng ★★☆☆☆	02	01	05 đời	500,000 PV	
Giám Đốc 2 sao ★☆☆☆☆	02	00	04 đời	250,000 PV	
Giám Đốc 1 sao ★☆☆☆☆	02	00	03 đời	125,000 PV	
Giám Đốc	02 Trưởng Phòng		02 đời	20,000 PV	

*Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối*

Ví dụ:

Tình hình thành tích và cấp bậc tháng 3/2018 của nhà phân phối A như sau:

- Thành tích cá nhân đạt 1,800 PV; thành tích nhóm nhỏ 20,000 PV
- Điều kiện cơ cấu: 02 nhánh Giám Đốc Phù Hợp;
- Điều kiện thành tích hệ thống trong 03 đời Giám Đốc phù hợp đạt 200,000PV.

➔ **Kết luận: Nhà phân phối A tháng 3/2018 đạt cấp bậc Giám Đốc 1 Sao.**

Tình hình thành tích và cấp bậc tháng 4/2018 của nhà phân phối A như sau:

- Thành tích cá nhân đạt 1,800 PV; thành tích nhóm nhỏ 20,000 PV
- Điều kiện cơ cấu: Không có nhánh Giám Đốc Phù Hợp
- Điều kiện thành tích hệ thống trong 03 đời Giám Đốc phù hợp đạt 100,000PV.

➔ **Kết luận: Nhà phân phối A tháng 4/2018 đạt cấp bậc Giám Đốc.**

## 2. Nguyên tắc thăng cấp

a. **Đối với thăng cấp lên Trưởng Phòng:** Có 03 hình thức đạt điều kiện để thăng cấp Trưởng Phòng, cụ thể:

- ❖ **Hình thức trực tiếp:** Trong cùng một tháng đạt, một nhà phân phối mua và thanh toán trong cùng một đơn hàng hoặc nhiều đơn hàng cộng lại trong tháng đạt thành tích từ

30,000PV trở lên, nhà phân phối đó được thăng cấp lên Trưởng Phòng

- A là một nhà phân phối, gia nhập vào tháng 1/2018.
- Trong tháng 1/2018, A đã mua và thanh toán trong cùng một đơn hàng đạt 30,000 PV trở lên.

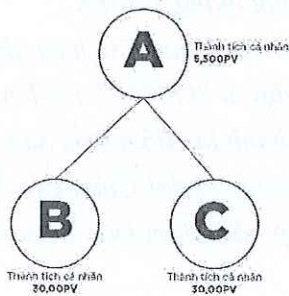
➔ A được thăng cấp Trưởng Phòng trong tháng 1/2018.

- ❖ **Hình thức tích lũy:** Một nhà phân phối đã mua và thanh toán các đơn hàng trong nhiều tháng, kể từ lúc tham gia đến thời điểm tích lũy được từ 60,000 PV trở lên. Đồng thời, tại tháng xét thăng cấp lên Trưởng Phòng, nhà phân phối phải mua hàng trong tháng đó từ 5,000 PV trở lên.

- B là một nhà phân phối, gia nhập từ tháng 1/2018.
- Tháng 1/2018: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 5,000PV;
- Tháng 2/2018: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 3,000PV, tính từ tháng gia nhập tích lũy được 8,000PV
- Tháng 3/2018: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 20,000PV, tính từ tháng gia nhập tích lũy được 28,000PV
- Tháng 4/2018: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 20,000PV; tính từ tháng gia nhập tích lũy được 48,000PV
- Tháng 5/2018: B đã mua và thanh toán đơn hàng tương đương với 10,000PV; tính từ tháng gia nhập tích lũy được 58,000PV
- Tháng 6/2018: để có thể thăng cấp lên Trưởng Phòng, B phải mua và thanh toán đơn hàng tối thiểu tương đương với 5,000PV trở lên ở tháng thăng cấp Trưởng Phòng.

- ❖ **Hình thức bảo trợ:** Trong cùng một tháng, nhà phân phối có hai tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Trưởng Phòng trở lên, đồng thời tại tháng xét thăng cấp lên Trưởng Phòng, nhà phân phối này có lượng mua hàng trong tháng đó từ 5,000 PV trở lên.

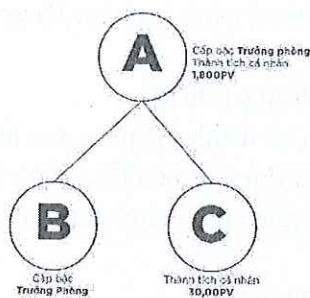
Ví dụ minh họa:



- A là một nhà phân phối, gia nhập từ tháng 1/2018
- Trong tháng 3/2018, nhà phân phối A đã bảo trợ trực tiếp 02 Trưởng Phòng mới (thỏa điều kiện thăng cấp Trưởng Phòng theo hình thức trực tiếp). Đồng thời, nhà phân phối đã mua và thanh toán các đơn hàng tương đương đạt 5,500 PV.

**Kết luận: A được thăng cấp Trưởng Phòng trong tháng 3/2018.**

- b. **Đối với thăng cấp lên Giám Đốc:** Trong cùng một tháng, nhà phân phối đạt cấp bậc Trưởng Phòng, có thành tích cá nhân từ 1,800 PV trở lên và thành tích nhóm nhỏ từ 20,000 PV trở lên, có đủ hai tuyến dưới trực tiếp đạt cấp bậc Trưởng Phòng tại thời điểm xét duyệt thì sẽ được thăng cấp lên cấp bậc Giám Đốc.



\* Tháng 1/2018, nhà phân phối A đạt danh hiệu là Trưởng Phòng; có tuyến dưới là nhà phân phối B cũng đạt danh hiệu Trưởng Phòng.

\* Tháng 2/2018, nhà phân phối A có các hoạt động sau:

- Thành tích cá nhân: 1,800 PV
- Bảo trợ nhà phân phối C với thành tích cá nhân của C là 30,000PV.

**Kết luận:** Nhà phân phối A đạt điều kiện thăng cấp lên Giám Đốc trong tháng 2/2018.

- c. Đối với thăng cấp lên Giám Đốc 1 sao, Giám Đốc 2 Sao, Giám Đốc 2 Sao Vàng, Giám Đốc 3 Sao, Giám Đốc 4 Sao, Giám Đốc 4 Sao Vàng, Giám Đốc 5 Sao và Giám Đốc 5 Sao Vàng: Trong cùng một tháng, một nhà phân phối khi đạt điều kiện thành tích cá nhân từ 1,800PV trở lên, thành tích nhóm nhỏ từ 20,000PV trở lên, đạt điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích hệ thống trong số đòi Giám Đốc Phù Hợp tương ứng của một cấp bậc nào đó thì sẽ được xét duyệt và tính toán hoa hồng dựa trên cấp bậc đó.

*Giả sử:*

- Một nhà phân phối A trong tháng 1/2018 có thành tích cá nhân đạt 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên; Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 02 nhánh là Giám Đốc Sao; Điều kiện thành tích hệ thống đạt 2,200,000 PV trong 06 đời Giám Đốc Phù Hợp. → Từ đó cho thấy A đạt cấp bậc Giám Đốc 4 Sao trong tháng 1/2018.
- Nhưng qua tháng 2/2018, nhà phân phối A có thành tích cá nhân đạt 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên; Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 02 nhánh là Giám Đốc Sao; Điều kiện thành tích hệ thống đạt 1,900,000 PV trong 06 đời Giám Đốc Phù Hợp. → Từ đó cho thấy nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc 3 Sao Vàng trong tháng 2/2018

Cấp bậc trong tháng	Điều kiện cơ cấu		Số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện thành tích hệ thống trong số đời Giám Đốc phù hợp	Điều kiện Giám Đốc Phù Hợp
	Số lượng Giám Đốc	Số lượng Giám Đốc Sao			
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	05	05	07 đời	6,000,000 PV	Điều kiện thành tích cá nhân trong tháng: từ 1,800PV trở lên
Giám Đốc 5 sao ★★★★☆	04	04	07 đời	4,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★	03	03	07 đời	3,000,000 PV	
Giám Đốc 4 sao ★★★☆☆	03	02	06 đời	2,000,000 PV	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★☆☆	02	02	06 đời	1,375,000 PV	
Giám Đốc 3 sao ★★★☆☆	02	01	05 đời	750,000 PV	Điều kiện thành tích nhóm nhỏ trong tháng: từ 20,000PV trở lên.
Giám Đốc 2 sao vàng ★★☆☆☆	02	01	05 đời	500,000 PV	
Giám Đốc 2 sao ★★☆☆☆	02	00	04 đời	250,000 PV	
Giám Đốc 1 sao ★☆☆☆☆	02	00	03 đời	125,000 PV	
Giám Đốc	02 Trưởng Phòng		02 đời	20,000 PV	

### Bảng xét duyệt cấp bậc theo từng tháng của nhà phân phối

Bảng trên cung cấp thông tin như sau:

**Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:**

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 05 nhánh là Giám Đốc và 05 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 6,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

**Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:**

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 04 nhánh là Giám Đốc và 04 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 4,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

**Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 4 Sao Vàng trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:**

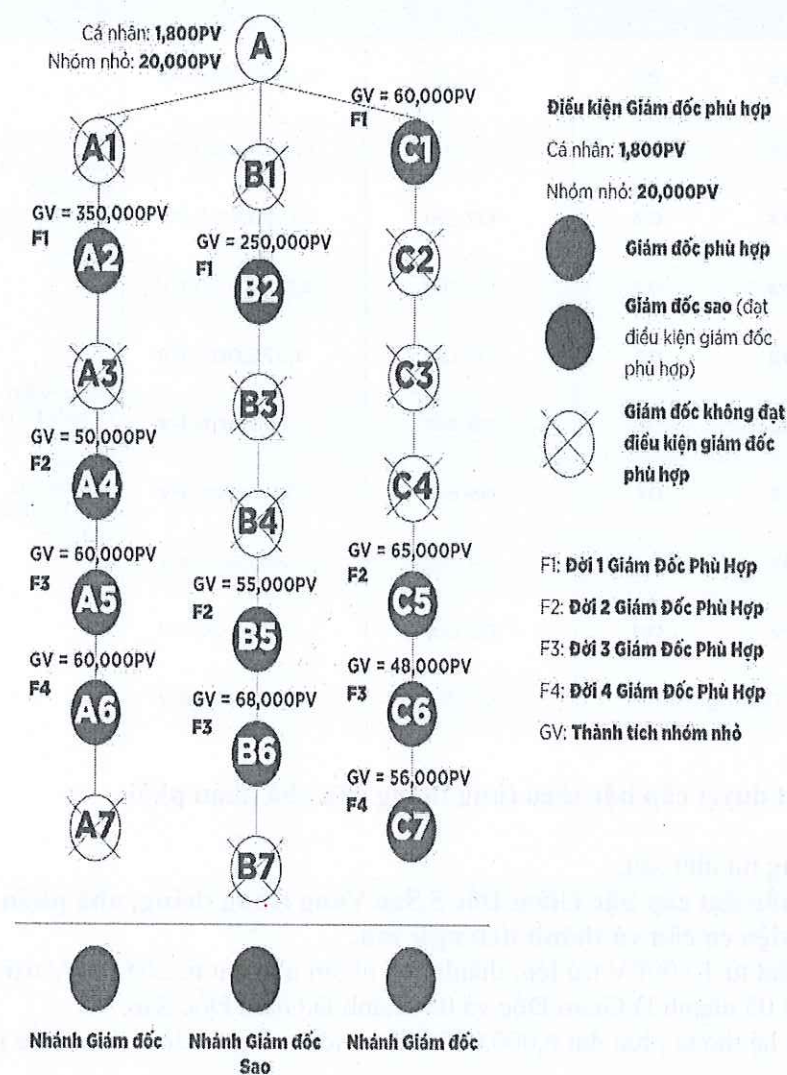
- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 03 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 3,000,000 PV trở lên trong 07 đời Giám Đốc Phù Hợp.

**Một nhà phân phối muốn đạt cấp bậc Giám Đốc 4 Sao trong tháng, nhà phân phối đó phải đạt điều kiện cơ cấu và thành tích như sau:**

- Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên; thành tích nhóm nhỏ đạt từ 20,000PV trở lên.
- Điều kiện cơ cấu: có 03 nhánh là Giám Đốc và 02 nhánh là Giám Đốc Sao.
- Điều kiện thành tích hệ thống phải đạt 2,000,000 PV trở lên trong 06 đời Giám Đốc Phù Hợp.

Điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích hệ thống của các cấp bậc còn lại sẽ được diễn giải tương tự như 04 trường hợp trên, ứng với từng con số cụ thể trong bảng trên.

Ví dụ minh họa:



Giả sử trong tháng 3/2018, Nhà phân phối A có sơ đồ hệ thống như hình bên với:

- Thành tích cá nhân đạt 1,800PV; thành tích nhóm nhỏ đạt 20,000PV.
- Điều kiện cơ cấu: có 02 nhánh là Giám Đốc và 01 nhánh là Giám Đốc Sao. Đạt điều kiện cơ cấu của cấp bậc Giám Đốc 3 Sao. (1)
- Điều kiện thành tích hệ thống: thành tích của các Giám Đốc Phù Hợp trong 05 đời Giám Đốc Phù Hợp = 350,000 PV (GV của A2) + 50,000PV (GV của A4) + 60,000PV (GV của A5) + 60,000PV (GV của A6) + 250,000PV (GV của B2) + 55,000PV (GV của B5) + 68,000PV (GV của B6) + 60,000PV (GV của C1) + 65,000PV (GV của C5) + 48,000PV (GV của C6) + 56,000PV (GV của C7) = 1,122,000PV (lớn hơn 750,000PV, điều kiện thành tích hệ thống Giám Đốc 3 sao)(2)

Kết luận từ (1) và (2) cho thấy nhà phân phối A đạt điều kiện cơ cấu và điều kiện thành tích của cấp bậc Giám Đốc 3 Sao trong tháng 3/2018.

## II. Danh hiệu

- Danh hiệu là cấp bậc của một nhà phân phối được duy trì trong 03 tháng liên tiếp đối với Giám Đốc Sao (từ Giám Đốc 1 Sao đến Giám Đốc 5 Sao Vàng) và 01 tháng đối Trưởng Phòng và Giám Đốc. Danh hiệu sẽ không thay đổi cho đến khi Nhà Phân Phối đạt được danh hiệu cao hơn.

- New Image bao gồm các danh hiệu được sắp xếp theo thứ tự từ thấp đến cao như sau: Nhà phân phối (danh hiệu chung cho nhà phân phối và nhà phân phối cấp 1), Trưởng Phòng, Giám Đốc, Giám Đốc 1 Sao, Giám Đốc 2 Sao, Giám Đốc 2 Sao Vàng, Giám Đốc 3 Sao, Giám Đốc 3 Sao Vàng, Giám Đốc 4 Sao, Giám Đốc 4 Sao Vàng, Giám Đốc 5 Sao, Giám Đốc 5 Sao Vàng.

*Ví dụ: Danh hiệu và cơ sở điều kiện tính toán hoa hồng tại tháng 3/2018*

	1/2018	2/2018	3/2018	Danh hiệu đạt tại tháng 3/2018	Cơ sở tính toán hoa hồng tại tháng 3/2018
Nhà phân phối A	Giám Đốc	Giám Đốc 1 sao	Giám Đốc 1 sao	<b>Giám Đốc</b>	Theo điều kiện cấp bậc <b>Giám đốc 1 sao</b>
Nhà phân phối B	Giám Đốc 1 sao	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao	<b>Giám Đốc 1 sao</b>	Theo điều kiện cấp bậc <b>Giám đốc 2 sao</b>
Nhà phân phối C	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 3 sao	<b>Giám Đốc 2 sao</b>	Theo điều kiện cấp bậc <b>Giám đốc 3 sao</b>

- Nhà phân phối có thu nhập cao nhất trong một quý được tôn vinh tại các kỳ Đại Hội Trao Thưởng toàn quốc có danh xưng là Quốc Vương (nam) – Hoàng Hậu (nữ). Đây chỉ là chức danh tôn vinh, không phải cấp bậc hoặc danh hiệu trong kế hoạch trả thưởng của công ty.

### CHƯƠNG III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

- ✓ Hoa hồng phân phối trực tiếp 15%
- ✓ Hoa hồng bán hàng xuất sắc 10%
- ✓ Hoa hồng phát triển hệ thống 31%
- ✓ Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời 4%
- ✓ Tiền thưởng xây dựng tuyến mới 1%
- ✓ Tiền thưởng hỗ trợ đào tạo 1.5%
- ✓ Tiền thưởng cho Giám Đốc 5 Sao Vàng 0.5%

Lưu ý: Tất cả hoa hồng và tiền thưởng được tính trên PV.

#### I. HOA HỒNG PHÂN PHỐI TRỰC TIẾP 15%

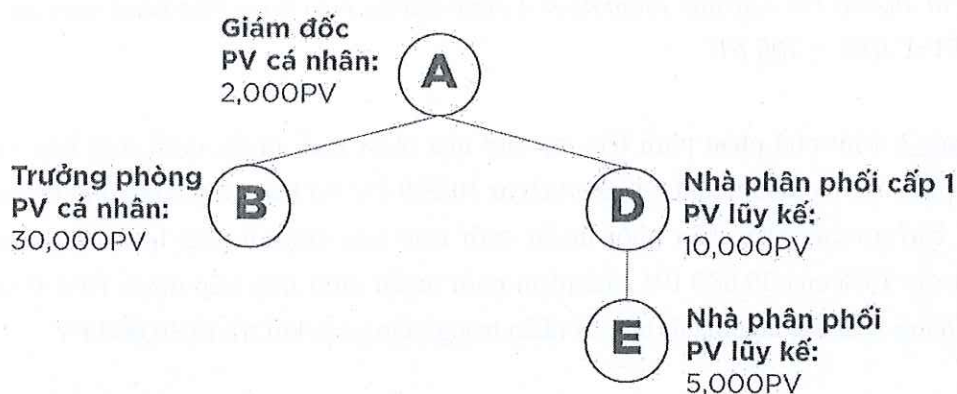
Điều kiện thành tích tích lũy			0 - 5,000PV	Từ 5,001PV trở lên		
Cấp bậc			Nhà phân phối	Nhà phân phối cấp 1	Trưởng Phòng	Giám Đốc
	Cấp bậc	Hoa hồng phân phối trực tiếp	0%	5%	10%	15%
Hoa hồng chênh lệch	Nhà phân phối	0%	0%	5%	10%	15%
	Nhà phân phối cấp 1	5%		0%	5%	10%
	Trưởng Phòng	10%			0%	5%
	Giám Đốc	15%				0%

- ❖ Nhà phân phối có phát sinh mua hàng trong tháng được hưởng “Hoa hồng phân phối trực tiếp” trên thành tích cá nhân họ đạt được trong tháng và hoa hồng chênh lệch từ thành tích

cá nhân của tuyến dưới có cấp bậc thấp hơn nhà phân phối đó theo bảng tỉ lệ bên trên.

- ❖ Cấp bậc Nhà phân phối là nhà phân phối có thành tích tích lũy từ 0 đến 5,000PV kể từ ngày tham gia.
- ❖ Nhà phân phối cấp 1 là nhà phân phối có thành tích tích lũy từ 5,001PV trở lên kể từ ngày tham gia.
- ❖ Nhà phân phối cấp bậc Trưởng Phòng là nhà phân phối đạt điều kiện thăng cấp Trưởng Phòng theo một trong ba hình thức thăng cấp: trực tiếp, tích lũy, bảo trợ.
- ❖ Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc là nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc theo nguyên tắc thăng cấp Giám Đốc.
- ❖ Tỉ lệ % Hoa hồng phân phối trực tiếp của nhà phân phối sẽ khác nhau, cụ thể như sau:
  - Cấp bậc Nhà phân phối được nhận 0% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối đó.
  - Cấp bậc Nhà phân phối cấp 1 được nhận 5% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối đó.
  - Nhà phân phối đạt cấp bậc Trưởng Phòng được nhận 10% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối đó.
  - Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc được nhận 15% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối đó.
- ❖ Tỉ lệ % hoa hồng chênh lệch sẽ được tính giữa hiệu số tỉ lệ % Hoa hồng trực tiếp của nhà phân phối có cấp bậc thấp hơn, được quy định cụ thể như sau:
  - Nhà phân phối sẽ không được nhận hoa hồng chênh lệch trên thành tích cá nhân của tuyến dưới có cùng cấp bậc hoặc có cấp bậc cao hơn.
  - Nhà phân phối cấp 1 được nhận 5% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối có cấp bậc nhà phân phối.
  - Nhà phân phối đạt cấp bậc Trưởng Phòng sẽ được nhận 10% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối có cấp bậc nhà phân phối, nhận 5% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối cấp 1.
  - Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc sẽ được nhận 15% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối có cấp bậc nhà phân phối, nhận 10% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối cấp 1, nhận 5% trên thành tích cá nhân của nhà phân phối có cấp bậc Trưởng Phòng.
  - Hoa hồng chênh lệch mà nhà phân phối tuyến trên được hưởng trên thành tích cá nhân của nhà phân phối tuyến dưới tối đa không vượt quá 15% thành tích cá nhân của nhà phân phối tuyến dưới đó (đã bao gồm hoa hồng phân phối trực tiếp mà nhà phân phối tuyến dưới đó đã được nhận). Ví dụ: nhà phân phối tuyến dưới được nhận hoa hồng phân phối trực tiếp 5% trên thành tích cá nhân của mình, thì nhà phân phối tuyến trên chỉ được hưởng hoa hồng chênh lệch trên nhà phân phối này tối đa 10%.

## Ví dụ minh họa



- Trong tháng 3/2018, nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc có thành tích cá nhân là 2,000PV;
- Nhà phân phối A có 02 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối B đạt cấp bậc Trưởng Phòng với thành tích cá nhân là 30,000PV trong tháng 3/2018 và nhà phân phối D với thành tích cá nhân là 10,000PV. Nhà phân phối D có 01 tuyến dưới trực tiếp là nhà phân phối E có thành tích lũy kế là 5,000PV.

- Hoa hồng phân phối trực tiếp của nhà phân phối A được nhận là:  $15\% \times 2,000PV = 300PV$ ;
- Hoa hồng chênh lệch với các nhà phân phối cấp bậc thấp hơn của nhà phân phối A được nhận như sau:

- Do B là cấp bậc Trưởng Phòng, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của B là 5%  
 $= 5\% \times 30,000PV$  (Thành tích cá nhân của B) = 1,500PV
- Do D là cấp bậc nhà phân phối cấp 1, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của D là 10%  
 $= 10\% \times 10,000PV$  (Thành tích cá nhân của D) = 1,000PV
- Do E là cấp bậc nhà phân phối, A là cấp bậc Giám Đốc nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì A được hưởng trên thành tích cá nhân của E là 15%, nhưng do D đã hưởng 5% từ E nên A chỉ được nhận 10% từ E  
 $= 10\% \times 5,000PV$  (Thành tích cá nhân của E) = 500PV

Tổng PV Hoa hồng chênh lệch nhà phân phối A được nhận sẽ là:

$$1,500PV + 1,000PV + 500PV = 3,000PV$$

- Hoa hồng phân phối trực tiếp của nhà phân phối D được nhận là:  $5\% \times 10,000PV = 500PV$
- Hoa hồng chênh lệch với các nhà phân phối cấp bậc thấp hơn của nhà phân phối D được nhận như sau:
- Do E là cấp bậc nhà phân phối, D là cấp bậc nhà phân phối cấp 1 nên Hoa hồng chênh lệch theo bảng tính trên thì D được hưởng trên thành tích cá nhân của E là 5%  
 $= 5\% \times 5,000PV$  (Thành tích cá nhân của E) = 250PV

Tổng PV Hoa hồng chênh lệch nhà phân phối D được nhận sẽ là: 250PV

## II. HOA HỒNG BÁN HÀNG XUẤT SẮC 10%

**Điều kiện nhận hoa hồng:** Thành tích cá nhân đạt từ 1,800PV trở lên và thuộc một trong hai trường hợp sau đây:

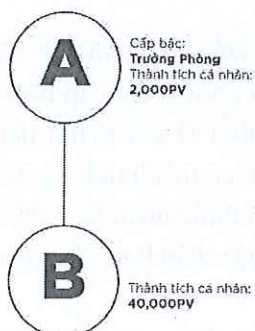
1. Trường hợp 1: nhà phân phối cấp bậc từ Trưởng Phòng trở lên: Trong tháng đạt thành tích cá nhân từ 30,000 PV trở lên thì được hưởng 10% Hoa Hồng Bán Hàng Xuất Sắc

của thành tích cá nhân đạt được.

Ví dụ: Nhà phân phối A là cấp bậc Trưởng Phòng. Trong tháng 7/2018 đạt thành tích cá nhân là 40,000 PV. Vậy nhà phân phối A được hưởng Hoa hồng bán hàng xuất sắc:  $40,000 \text{ PV} \times 10\% = 400 \text{ PV}$ .

2. Trường hợp 2: Một nhà phân phối bảo trợ một nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp và nhà phân phối này lần đầu tiên đạt thành tích từ 30,000 PV trở lên trong cùng một tháng thì người bảo trợ của nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp được hưởng hoa hồng bán hàng xuất sắc 10% của 30,000 PV, nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp được 10% Hoa hồng bán hàng xuất sắc của thành tích cá nhân trong tháng sau khi trừ đi 30,000 PV.

Ví dụ:



- Nhà phân phối A bảo trợ nhà phân phối B (B là nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp của A) vào tháng 1/2018
- Trong tháng 1/2018, nhà phân phối A có thành tích cá nhân là 2,000 PV; cấp bậc Trưởng Phòng.
- Trong tháng 1/2018, nhà phân phối B có thành tích cá nhân là 40,000 PV;
- Trong tháng 1/2018, nhà phân phối A được nhận 10% Hoa hồng bán hàng xuất sắc từ thành tích 30,000 PV của B; Nhà phân phối B sẽ được nhận 10% hoa hồng bán hàng xuất sắc từ thành tích cá nhân của mình sau khi trừ đi 30,000PV, tức là 10% của 10,000PV.

### III. HOA HỒNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG 31%

- Điều kiện nhận hoa hồng trong tháng: Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng là từ cấp bậc Giám đốc đến Giám Đốc 5 Sao Vàng.
- Cách tính hoa hồng:

Cấp bậc trong tháng	Tỉ lệ % Hoa hồng phát triển hệ thống theo từng đời							
	Nhóm nhỏ	Đời 1	Đời 2	Đời 3	Đời 4	Đời 5	Đời 6	Đời 7
Giám Đốc 5 sao vàng ★★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	1%
Giám Đốc 5 sao ★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	1%
Giám Đốc 4 sao vàng ★★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	0.5%
Giám Đốc 4 sao ★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	1%	
Giám Đốc 3 sao vàng ★★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%	0.5%	
Giám Đốc 3 sao ★★	4%	7%	6%	5%	4%	3%		
Giám Đốc 2 sao vàng ★★	4%	7%	6%	5%	4%	1%		
Giám Đốc 2 sao ★	4%	7%	6%	5%	4%			
Giám Đốc 1 sao ★	4%	7%	6%	5%				
Giám Đốc	4%	7%	6%					

Tùy vào từng cấp bậc đạt được trong tháng mà nhà phân phối được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống với tỉ lệ % trên từng đời Giám Đốc Phù Hợp được quy định cụ thể như sau:

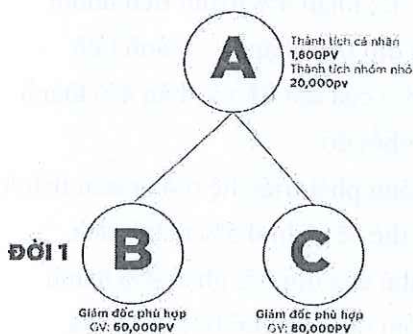
- Cấp bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 07 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 07; nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 06; nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 5 Sao, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 07 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 07; nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 06; nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 4 Sao Vàng, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 07 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 0.5% thành tích nhóm nhỏ của đời 07; nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 06; nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 4 Sao, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 06 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 1% thành tích nhóm nhỏ của đời 06; nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 3 Sao Vàng, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 06 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 0.5% thành tích nhóm nhỏ của đời 06; nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 3 Sao, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 05 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 3% thành tích nhóm nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 2 Sao Vàng, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 05 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 1% thành tích nhóm

nhỏ của đời 05; nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.

- Cấp bậc Giám Đốc 2 Sao, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 04 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của đời 04, nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc 1 Sao, được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 03 đời Giám Đốc Phù Hợp, cụ thể sẽ nhận 5% thành tích nhóm nhỏ của đời 03; nhận 6% thành tích nhóm nhỏ của đời 02; nhận 7% thành tích nhóm nhỏ của đời 01 và nhận 4% thành tích nhóm nhỏ của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.
- Cấp bậc Giám Đốc được nhận Hoa hồng phát triển hệ thống trên thành tích nhóm nhỏ của 02 đời Giám Đốc Phù Hợp, 6% của đời 02; 7% của đời 01 và 4% của nhóm nhỏ của chính nhà phân phối đó.

*Diễn giải về Đời: Đời được xét dựa trên tất cả các nhà phân phối tuyển dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp của một nhà phân phối. Khi xác định các đời để tính hoa hồng, các nhà phân phối không đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp sẽ không được tính và sẽ dồn các nhà phân phối phía dưới đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp lên để xác định đời. Các đời còn lại sau khi rút gọn là các đời chỉ bao gồm các nhà phân phối đạt điều kiện Giám Đốc Phù Hợp và được sắp xếp theo thứ tự tăng dần.*

*Ví dụ minh họa:*



#### **Trong tháng 1/2018, nhà phân phối A có:**

1. Thành tích cá nhân: 1,800 PV; thành tích nhóm nhỏ: 20,000 PV
2. Đạt điều kiện cơ cấu: 02 nhánh đạt cấp bậc Giám Đốc là B và C trong tháng (xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp), là đời 01 Giám Đốc Phù Hợp của A → nhà phân phối đạt điều kiện cơ cấu của cấp bậc Giám đốc 1 sao
3. Điều kiện thành tích hệ thống: Xét trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp, thành tích hệ thống của nhà phân phối A bao gồm: thành tích nhóm nhỏ của B + thành tích nhóm nhỏ của C = 60,000PV + 80,000PV = 140,000PV (lớn hơn 125,000PV, điều kiện thành tích hệ thống Giám Đốc 1 sao)
4. Từ 1, 2 và 3 kết luận: Tại tháng 1/2018, nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc 1 sao, được nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống theo tỉ lệ % của cấp bậc Giám Đốc 1 Sao như sau:  
Thành tích nhóm nhỏ của nhà phân phối đó:  $4\% \times (1,800PV + 20,000PV) = 872PV$ ;

Thành tích nhóm nhỏ của Đồi 1 Giám Đốc Phù Hợp:  $7\% \times (60,000PV + 80,000PV) = 9,800PV$ ;  
 Vậy tổng PV để Hoa hồng phát triển hệ thống của nhà phân phối A là:  
 $872PV + 9,800PV = 10,672PV$

#### IV. TIỀN THƯỞNG CHÊNH LỆCH KHÔNG GIỚI HẠN SỐ ĐỒI 4%

1. Điều kiện nhận tiền thưởng:

- Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng: Giám đốc 2 sao trở lên.
- Khoản tiền thưởng này không được nhận khi cấp bậc của nhà phân phối này thấp hơn hoặc bằng cấp bậc của nhà phân phối tuyến dưới của họ.

2. Cách tính tiền thưởng:

- Tỷ lệ % tiền thưởng của từng cấp bậc là khác nhau theo bảng sau:

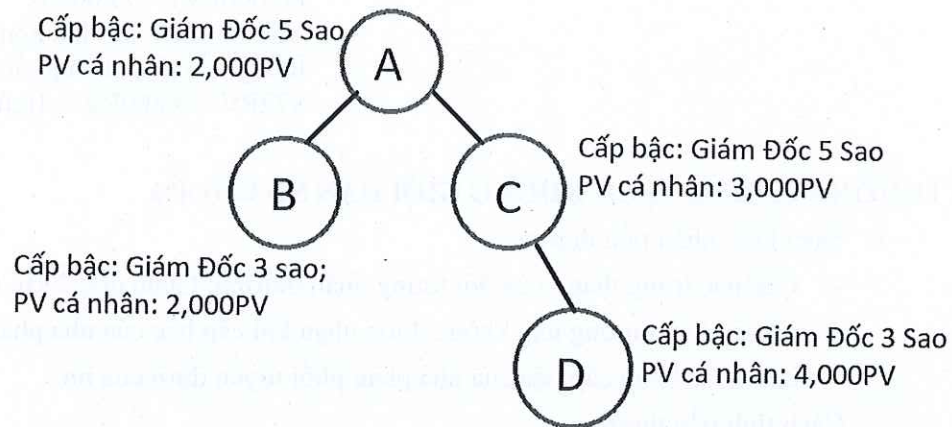
	Giám Đốc 2 sao	Giám Đốc 2 sao VÀNG	Giám Đốc 3 sao	Giám Đốc 3 sao VÀNG	Giám Đốc 4 sao	Giám Đốc 4 sao VÀNG	Giám Đốc 5 sao	Giám Đốc 5 sao VÀNG
<b>Điều kiện</b>	1. Thành tích cá nhân: đạt từ 1,800 trở lên 2. Thành tích nhóm nhỏ (GV): đạt từ 20,000 trở lên							
<b>Tỷ lệ % tiền thưởng</b>	1% trong 04 Đồi Giám Đốc Phù Hợp và trên thành tích nhóm nhỏ	1.0% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	1.5% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	2.0% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	2.5% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	3.0% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	3.5% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ	4.0% không giới hạn số đồi và trên thành tích nhóm nhỏ

- Khoản tiền thưởng này được tính toán dựa trên: thành tích nhóm nhỏ của bản thân nhà phân phối đó, thành tích nhóm nhỏ của tuyến dưới, tỷ lệ % tiền thưởng tương ứng với cấp bậc của nhà phân phối đó, tỷ lệ % tiền thưởng tương ứng với cấp bậc của tuyến dưới nhà phân phối đó theo công thức sau:

Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đồi = (Thành tích nhóm nhỏ của bản thân nhà phân phối X tỷ lệ % tiền thưởng tương ứng với cấp bậc của nhà phân phối đó) + (Thành tích nhóm nhỏ của tuyến dưới X (tỷ lệ % tiền thưởng của nhà phân phối đó – tỷ lệ % tiền thưởng của nhà phân phối tuyến dưới))

3. Phương thức nhận thưởng: Tính toán theo từng tháng, được phát thưởng định kỳ trong các kỳ Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc.

**Ví dụ :**



- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối A được tính như sau: 2000PV tính thưởng từ A (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 5 Sao theo bảng tính trên), 2000PV X (3,5% - 1,5%) từ B (Hiệu số tỉ lệ % chênh lệch giữa cấp bậc Giám Đốc 5 Sao và Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), A không nhận được từ C vì A và C đồng cấp (đều là Giám Đốc 5 Sao), cụ thể là : 2,000PV X 3,5% + 2,000PV X (3,5% - 1,5%) = 70PV + 40PV = 110PV
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối B được tính như sau: 2000PV tính thưởng từ B (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : 2,000PV X 1,5% = 30PV
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối C được tính như sau: 3000PV tính thưởng từ C (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 5 Sao theo bảng tính trên), 4000PV X (3,5% - 1,5%) từ D (Hiệu số tỉ lệ % chênh lệch giữa cấp bậc Giám Đốc 5 Sao và Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : 3,000PV X 3,5% + 4,000PV X (3,5-1,5) = 105PV + 80PV = 185PV
- Tiền thưởng chênh lệch không giới hạn số đời của Nhà phân phối D được tính như sau: 4000PV tính thưởng từ D (hưởng tỉ lệ % của Giám Đốc 3 Sao theo bảng tính trên), cụ thể là : 4,000PV X 1,5% = 60PV

## V. TIỀN THƯỞNG XÂY DỰNG TUYẾN MỚI 1%

Hàng tháng công ty trích 1% PV toàn quốc để chi trả “Tiền thưởng xây dựng tuyến mới” cho các nhà phân phối đạt điều kiện. Cụ thể như sau:

### 1. Điều kiện nhận thưởng:

- Đối tượng nhận thưởng đạt đủ điều kiện Giám Đốc Phù Hợp trở lên (Thành tích cá nhân từ 1,800PV trở lên, thành tích nhóm nhỏ từ 20,000PV trở lên) trong tháng.

### 2. Cách tính tiền thưởng :

- Được tính toán dựa trên thành tích cá nhân trong 04 tháng của nhà phân phối mới được bảo trợ bởi đối tượng nhận thưởng kể từ tháng gia nhập của nhà phân phối mới.
- Toàn bộ thành tích cá nhân của các nhà phân phối mới được bảo trợ bởi đối tượng nhận thưởng trong tháng được tính toán theo điều kiện tỉ trọng sau :

Cơ sở tính thưởng	Tỉ trọng tính thưởng
Nhà phân phối mới được bảo trợ trực tiếp	100% thành tích cá nhân nhà phân phối mới
Nhà phân phối mới được bảo trợ bởi tầng 1 của Giám Đốc Phù Hợp	20% thành tích cá nhân nhà phân phối mới
Nhà phân phối mới được bảo trợ bởi tầng 2 của Giám Đốc Phù Hợp	10% thành tích cá nhân nhà phân phối mới

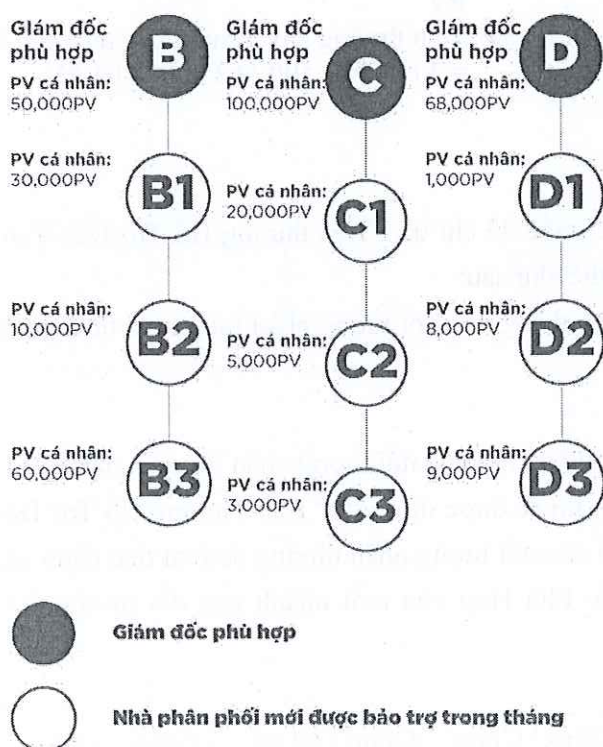
- Phương thức nhận thưởng : Khoản thưởng được tính toán theo từng tháng, được phát thưởng định kì trong các kì Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc.
- Công thức tính “Tiền thưởng xây dựng tuyến mới” trong tháng cho một Giám Đốc Phù Hợp như sau:

Tổng PV cá nhân của các nhà phân phối mới được tính cho một Giám Đốc Phù Hợp (theo tỉ trọng và cơ sở tính thưởng tại mục 2)

**Tổng PV toàn quốc trong tháng X 1% X**

PV cá nhân của toàn bộ nhà phân phối được bảo trợ mới từ toàn bộ Giám Đốc Phù Hợp trở lên đạt được trong tháng

**Ví dụ minh họa :**



Giả sử trong tháng 4/2018, công ty có 03 nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc Phù Hợp là B, C, D trong phạm vi cả nước với các thông tin như sau :

- Tổng PV cả nước = tổng PV nhánh nhà phân phối B, C, D lần lượt là 150,000PV, 128,000PV, 86,000PV = 364,000 PV
- 1% tổng PV cả nước = 3,640 PV
- B, C, D là các Giám Đốc Phù Hợp trong tháng, có các hoạt động sau :

- Nhà phân phối B, bảo trợ B1 (là tầng 1 của B), B1 bảo trợ B2 (là tầng 2 của B), B2 bảo trợ B3 (là tầng 3 của B).

**→ Tổng PV cá nhân của nhà phân phối mới được bảo trợ tính cho B như sau :**

$$\begin{aligned}
 &= 100\% \text{ PV của B1 (30,000PV) + 20\% PV của B2 (10,000PV) + 10\% PV của B3 (60,000PV)} \\
 &= 30,000\text{PV} + 2,000\text{PV} + 6,000\text{PV} \\
 &= 38,000\text{PV (1)}
 \end{aligned}$$

- Nhà phân phối C, bảo trợ C1 (là tầng 1 của C), C1 bảo trợ C2 (là tầng 2 của C), C2 bảo trợ C3 (là tầng 3 của C).

**→ Tổng PV cá nhân của nhà phân**

**phối được bảo trợ mới tính cho C như sau :**

$$= 100\% \text{ PV của C1(20,000PV) + 20\% PV của C2 (5,000PV) + 10\% PV của C3 (3,000PV)}$$

$$= 20,000\text{PV} + 1,000\text{PV} + 300\text{PV}$$

$$= 21,300\text{PV (2)}$$

- Nhà phân phối D, bảo trợ D1 (là tầng 1 của D), D1 bảo trợ D2 (là tầng 2 của D), D2 bảo trợ D3 (là tầng 3 của D).

**→ Tổng PV cá nhân của nhà phân phối được bảo trợ mới tính cho D như sau :**

$$= 100\% \text{ PV của D1(1,000PV) + 20\% PV của D2 (8,000PV) + 10\% PV của D3 (9,000PV)}$$

$$= 1,000\text{PV} + 1,600\text{PV} + 900\text{PV}$$

$$= 3,500\text{PV (3)}$$

PV cá nhân của toàn bộ nhà phân phối được bảo trợ mới từ toàn bộ Giám Đốc Phù Hợp trở lên đạt được trong tháng = (1)+(2)+(3) = 62,800 PV

→ Tiền thưởng xây dựng tuyến mới của B =  $3,640 \times 38,000 / 62,800 = 2,202.5$  PV

→ Tiền thưởng xây dựng tuyến mới của C =  $3,640 \times 21,300 / 62,800 = 1,234.5$  PV

→ Tiền thưởng xây dựng tuyến mới của D =  $3,640 \times 3,500 / 62,800 = 203$  PV

## VI. TIỀN THƯỞNG HỖ TRỢ ĐÀO TẠO 1,5%

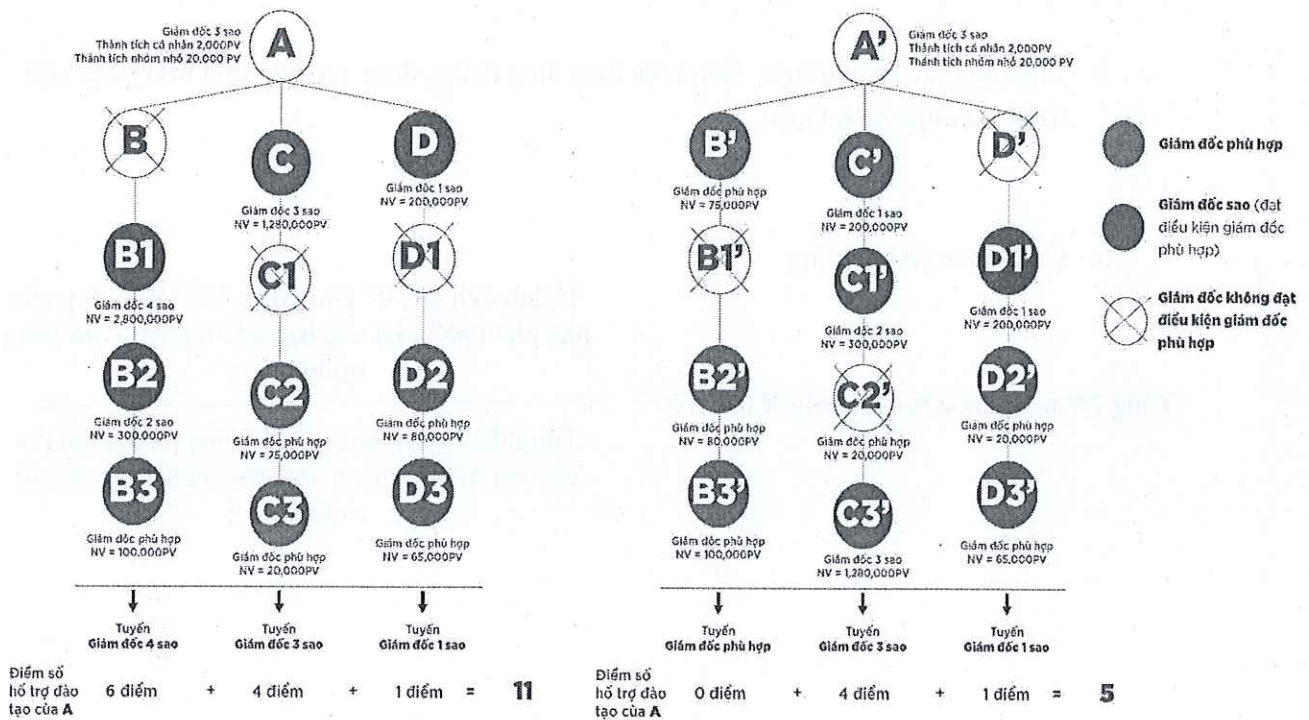
Hàng tháng Công ty trích 1,5% PV toàn quốc để chi trả “Tiền thưởng Hỗ Trợ Đào Tạo” cho các nhà phân phối đạt điều kiện. Cụ thể như sau:

1. Điều kiện nhận thưởng: Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng là từ cấp bậc Giám Đốc 1 sao trở lên.
2. Cách tính thưởng :

Xét các nhánh trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp của đối tượng nhận thưởng, nếu có các tuyến dưới từ Giám Đốc 1 sao trở lên thì sẽ được điểm số “Tiền Thưởng Hỗ Trợ Đào Tạo”. Đồng thời, nhằm tối đa điểm số cho đối tượng nhận thưởng nên ưu tiên chọn cấp bậc cao nhất trong 03 đời Giám Đốc Phù Hợp của mỗi nhánh của đối tượng nhận thưởng.

Cấp bậc	Giám đốc 1 sao	Giám đốc 2 sao	Giám đốc 2 sao Vàng	Giám đốc 3 sao	Giám đốc 3 sao Vàng	Giám đốc 4 sao	Giám đốc 4 sao Vàng	Giám đốc 5 sao	Giám đốc 5 sao Vàng
Điểm số	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**Ví dụ minh họa :**



Từ sơ đồ tuyển minh họa trên đây, chúng ta có các thông tin như sau :

- Trong tháng 6/2018, giả sử trên cả nước New Image có hai hệ thống nhà phân phối A và A' đủ điều kiện nhận Tiền thưởng hỗ trợ đào tạo như sau :
  - Nhà phân phối A đạt cấp bậc Giám Đốc 3 sao trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích nhóm nhỏ 20,000PV, thành tích hệ thống 4,920,000PV ;
  - Nhà phân phối A' đạt cấp bậc Giám Đốc 3 sao trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích nhóm nhỏ 20,000PV, thành tích hệ thống 2,320,000PV ;
- Tổng PV toàn quốc trong tháng = 7,284,000 PV ; 1.5% tổng PV toàn quốc trong tháng = 109,260PV
- Tổng điểm số Hỗ Trợ Đào Tạo của nhà phân phối A đạt được trong tháng = 11 điểm
- Tổng điểm số Hỗ Trợ Đào Tạo của nhà phân phối A' đạt được trong tháng = 5 điểm
- Tổng hợp điểm số Hỗ Trợ Đào Tạo của toàn bộ cấp bậc Giám Đốc 1 sao trở lên trong tháng = 11 + 5 = 16 điểm.
- Tổng "Tiền Thưởng Hỗ Trợ Đào Tạo" trong tháng của nhà phân phối A =  $109,260PV \times (11/16) = 75,116.25 PV$
- Tổng "Tiền Thưởng Hỗ Trợ Đào Tạo" trong tháng của nhà phân phối A' =  $109,260PV \times (5/16) = 34,143.75 PV$

3. Phương thức trả thưởng: Tính toán theo từng tháng, được phát thưởng định kì trong các kì Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc.

4. Công thức tính thưởng :

Tổng PV toàn quốc trong tháng X 1,5% X

Tổng điểm số hỗ trợ đào tạo của một Giám Đốc 1 sao trở lên đạt được trong tháng

Tổng hợp điểm số Hỗ Trợ Đào Tạo của toàn bộ cấp bậc Giám Đốc 1 sao trở lên trong tháng

## VII. TIỀN THƯỞNG CHO GIÁM ĐỐC 5 SAO VÀNG 0,5%

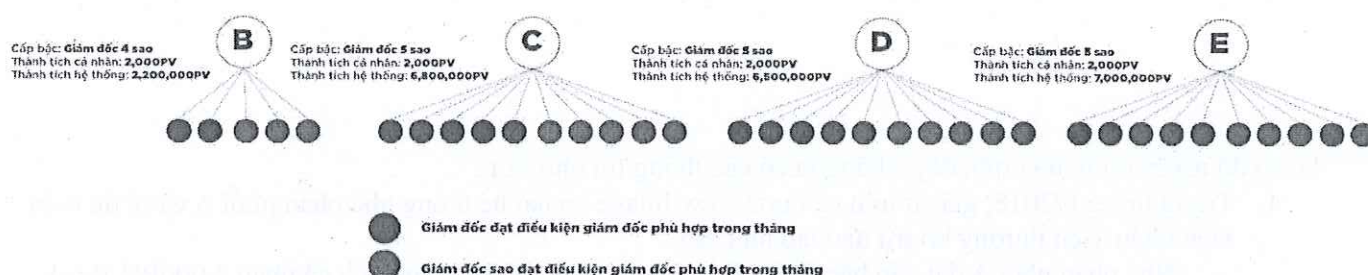
1. Điều kiện nhận thưởng : Cấp bậc trong tháng của đối tượng nhận thưởng : Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng.
2. Phương thức trả thưởng : Tính toán theo từng tháng, được phát thưởng trong Đại Hội Trao Thưởng Toàn Quốc.

### 3. Công thức tính thưởng

Tổng PV toàn quốc trong tháng X 0.5% X

Thành tích của 07 Đồi Giám Đốc Phù Hợp của nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng

Tổng thành tích của toàn bộ nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng của quốc gia đó trong tháng



Từ sơ đồ tuyến minh họa trên đây, chúng ta có các thông tin như sau :

1. Trong tháng 5/2018, giả sử trên cả nước, công ty có 4 nhánh như sau :
  - Nhà phân phối B đạt cấp bậc Giám Đốc 4 sao trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 2,200,000PV ;
  - Nhà phân phối C đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 6,800,000PV ;
  - Nhà phân phối D đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 6,500,000PV ;
  - Nhà phân phối E đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng trong tháng, thành tích cá nhân 2,000PV, thành tích hệ thống 7,000,000PV ;
2. Tổng PV toàn quốc trong tháng = 2,200,000PV + 6,800,000PV + 6,500,000PV + 7,000,000PV = 22,508,000 PV ; 0.5% tổng PV toàn quốc trong tháng = 112,540PV
3. Tổng thành tích của toàn bộ nhà phân phối đạt cấp bậc Giám Đốc 5 sao vàng của quốc gia đó trong tháng = 6,800,000PV (Nhà phân phối C) + 6,500,000PV (Nhà phân phối D) + 7,000,000PV (Nhà phân phối E) = 20,300,000PV.  
Tiền Thưởng Cho Cấp Bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng C = 112,540 X (6,800,000/ 20,300,000) = 37,698 PV  
Tiền Thưởng Cho Cấp Bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng D = 112,540 X (6,500,000/ 20,300,000) = 36,035 PV  
Tiền Thưởng Cho Cấp Bậc Giám Đốc 5 Sao Vàng E = 112,540 X (7,000,000/ 20,300,000) = 38,807 PV

## DANH MỤC DIỄN GIẢI TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	Từ ngữ	Viết tắt
1	Nhà phân phối	NPP
2	Giám Đốc Phù Hợp	GDPH
3	Giám Đốc Sao	GĐS
4	Giám Đốc	GĐ
5	Trưởng Phòng	TP
6	Giám Đốc 1 Sao	GĐ1S
7	Giám Đốc 2 Sao	GĐ2S
8	Giám Đốc 2 Sao Vàng	GĐ2SV
9	Giám Đốc 3 Sao	GĐ3S
10	Giám Đốc 3 Sao Vàng	GĐ3SV
11	Giám Đốc 4 Sao	GĐ4S
12	Giám Đốc 4 Sao Vàng	GĐ4SV
13	Giám Đốc 5 Sao	GĐ5S
14	Giám Đốc 5 Sao Vàng	GĐ5SV
15	Hoa hồng	HH
16	Tiền thưởng	TT
17	Thành tích cá nhân	PV cá nhân
18	Thành tích nhóm nhỏ	GV
19	Thành tích hệ thống	NV

Công ty có trách nhiệm trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho người tham gia bán hàng đa cấp theo kế hoạch trả thưởng đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

Công ty cam kết tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của công ty với doanh thu bán hàng đa cấp là doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp, không bao gồm thuế giá trị gia tăng. Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không bao gồm khoản chênh lệch giữa mức giá bán lẻ mà doanh nghiệp thông báo và mức giá mà doanh nghiệp bán cho người tham gia bán hàng đa cấp.

Công ty TNHH MTV New Image Việt Nam



**PHẠM THỊ NGỌC DUNG**

