

CÔNG TY TNHH UNICITY MARKETING VIỆT NAM
KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG



4

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH Unicity Marketing Việt Nam (sau đây gọi là Unicity hoặc Công ty) bao gồm các điều kiện để đạt được hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả theo cấp bậc của Nhà phân phối. Kế hoạch trả thưởng bao gồm chênh lệch bán lẻ, các loại hoa hồng (Chiết khấu cá nhân, Hoa hồng được trả theo tầng, Hoa hồng Thế hệ); tiền thưởng (Khoản thưởng phong cách sống, Khoản thưởng dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch, Ưu đãi đặc biệt dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch).

Để được nhận hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác theo Kế hoạch trả thưởng, Nhà phân phối cần phải tuân thủ đầy đủ chính sách được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động của Unicity.

Theo quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP, Unicity có trách nhiệm đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại trả cho Nhà phân phối ("Tổng giá trị chi trả") trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của Unicity. Để đảm bảo tuân thủ quy định này, Công ty sẽ thường xuyên theo dõi Tổng giá trị chi trả. Trường hợp tổng giá trị chi trả có xu hướng vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm của Công ty, Unicity sẽ đăng ký, thông báo tới cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật để điều chỉnh các chính sách chi trả cho Nhà phân phối.

I. KHÁI NIỆM

1. Nhà phân phối (NPP)

Nhà phân phối (còn có thể gọi tên khác là Đối tác kinh doanh – BA) là cá nhân đã hoàn thành việc ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp theo quy trình quy định tại Quy tắc hoạt động.

2. Nhà phân phối năng động

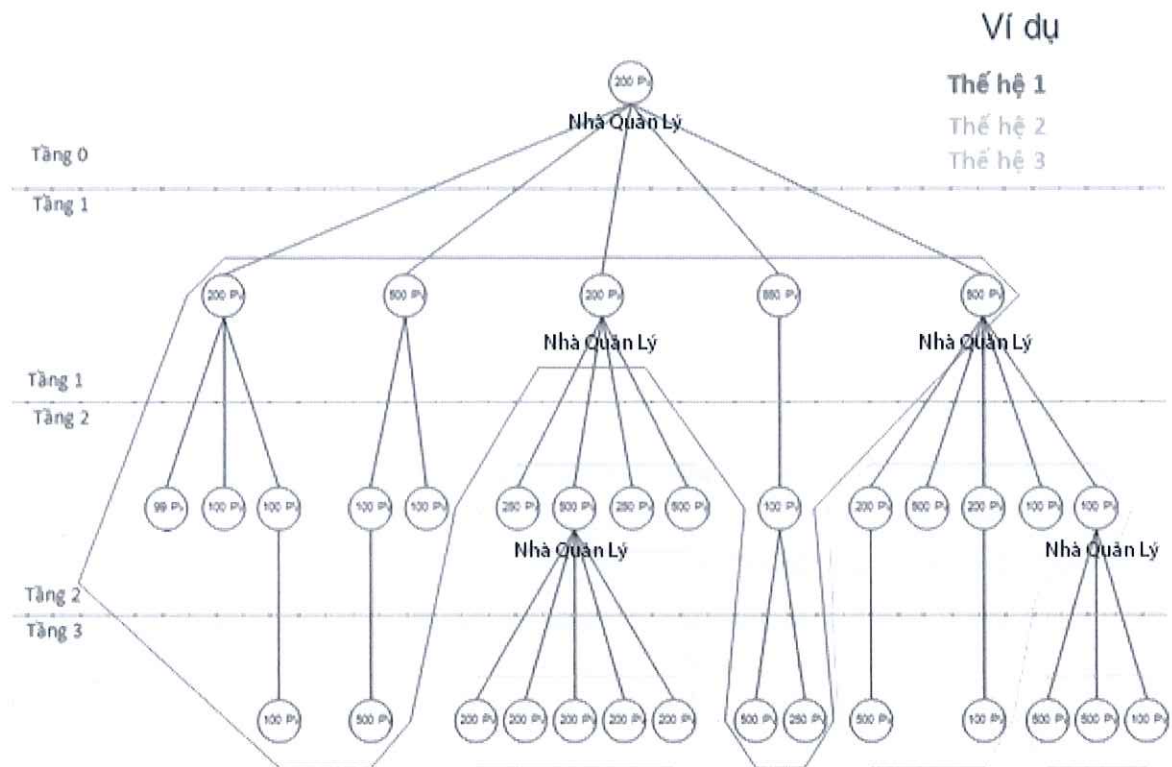
Nhà phân phối năng động là Nhà phân phối có Doanh số cá nhân tối thiểu là 100 PV trong 01 Tháng doanh số. Chỉ Nhà phân phối năng động mới được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác theo như quy định cụ thể tại Kế hoạch trả thưởng (ngoại trừ Chênh lệch bán lẻ và Chiết khấu bán lẻ).

3. Người giới thiệu (Người tuyển dụng - Enroller)

Người giới thiệu (hay còn gọi là người tuyển dụng) là Nhà phân phối trực tiếp giới thiệu Nhà phân phối mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Unicity. Người giới thiệu được ghi nhận với tư cách là "Người giới thiệu" trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Nhà phân phối mới đó. Trong trường hợp Người giới thiệu trở thành tuyển trên trực tiếp của Nhà phân phối mới thì Người giới thiệu chính là Người bảo trợ.

4. Người Bảo trợ (Sponsor)

Người bảo trợ là tuyển trên có vị trí ngay bên trên một Nhà phân phối mới (Tuyển trên trực tiếp), được ghi nhận với tư cách là "Người bảo trợ" trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Nhà phân phối mới đó.



10. Khách hàng

Khách hàng của Unicity bao gồm Khách hàng mua lẻ, Khách hàng của Nhà phân phối, Khách hàng thân thiết (hay còn gọi là “Khách hàng tiềm năng”).

Khách hàng mua lẻ là người mua hàng trực tiếp từ Unicity mà không thông qua sự giới thiệu của bất kỳ Nhà phân phối nào. Doanh thu từ Khách hàng mua lẻ không được tính vào doanh thu bán hàng đa cấp của Công ty.

Khách hàng của Nhà phân phối là những người mua sản phẩm của Unicity thông qua hệ thống Nhà phân phối để tiêu dùng mà không phải trực tiếp từ Unicity. Unicity không xuất hóa đơn bán hàng cho Khách hàng của Nhà phân phối.

Khách hàng thân thiết là khách hàng đã hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết với Unicity thông qua sự giới thiệu của một Nhà phân phối và được Unicity chấp thuận. (Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết không phải là Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, do đó, Khách hàng thân thiết không phải là Nhà phân phối của Unicity). Khách hàng thân thiết mua sản phẩm trực tiếp từ Công ty theo chính sách bán hàng dành cho Khách hàng thân thiết cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại. Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách hàng thân thiết được tính là Doanh số cá nhân của Nhà phân phối đã giới thiệu ra Khách hàng thân thiết đó. Nhà phân phối được hưởng phần chênh lệch giữa giá bán sản phẩm dành cho Nhà phân phối và giá bán dành cho Khách hàng thân thiết.

Trong trường hợp Khách hàng thân thiết muốn trở thành Nhà phân phối thì phải: (i) chấm dứt tư cách Khách hàng thân thiết; (ii) ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty để trở thành Nhà phân phối nằm trong mạng lưới của Nhà phân phối đã giới thiệu Khách hàng thân thiết đó.

11. Chân (hoặc Nhánh)

Chân (hay còn được gọi là Nhánh) của Nhà phân phối là mạng lưới Nhà phân phối bắt đầu từ Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó.

Trong một số trường hợp, ví dụ ngày cuối cùng của tháng dương lịch rơi vào ngày nghỉ hoặc ngày lễ, Tháng doanh số có thể được gia hạn tới những ngày làm việc đầu tiên của tháng dương lịch tiếp theo (*ngày đặt hàng cuối cùng của mỗi tháng sẽ được Công ty thông báo muộn nhất vào tuần đầu tiên của tháng đó*). Những ngày đầu tháng tiếp theo này được gọi là ngày tăng doanh số (Topup). Nhà phân phối có quyền lựa chọn tính Doanh số cá nhân phát sinh trong những ngày tăng doanh số (Topup) này vào doanh số của tháng trước hoặc tháng hiện tại.

Ví dụ: Ngày 01 – 02/12 được quy định là ngày làm tăng doanh số (ngày topup) của tháng 11, khi mua hàng trong khoảng thời gian này, Nhà phân phối có thể lựa chọn tính vào doanh số của tháng 11 hoặc tháng 12.

19. Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác

Nhà phân phối được nhận Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác quy định tại Kế hoạch trả thưởng của Unicity.

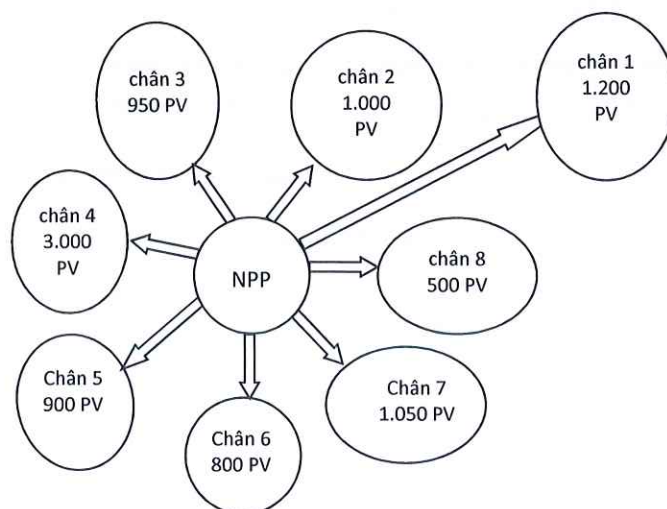
20. Cấp bậc

Cấp bậc và điều kiện đạt cấp bậc tương ứng được quy định tại Mục II của Kế hoạch trả thưởng. Nhà phân phối ở mỗi cấp bậc sẽ được nhận các loại hoa hồng tiền thưởng khác nhau quy định tại Mục III của Kế hoạch trả thưởng.

21. Nén ngang các chân/nhánh

Unicity cho phép Nhà phân phối cộng dồn doanh số của các chân/nhánh để tạo thành một chân/nhánh mới có tổng doanh số lớn hơn tương đương với chân/ nhánh doanh số cần thiết nhằm đạt điều kiện lên cấp. Việc cộng dồn này không được phép bao gồm hai chân/nhánh có doanh số lớn nhất. Nhà phân phối chỉ được sử dụng tối đa 1 lần nén ngang trong một tháng hoa hồng để đạt cấp bậc.

Ví dụ minh họa cho danh hiệu Giám đốc (Director)



Để đạt được Nhà phân phối có cấp bậc Giám đốc, Nhà phân phối cần có ít nhất 3 chân/nhánh đạt Doanh số hệ thống (OV) đạt lần lượt là 5.000 PV, 3.000 PV, 1.000 PV.

Trong trường hợp như tại hình vẽ, Nhà phân phối có 7 chân có Doanh số hệ thống (OV) mỗi chân đạt lần lượt là: 1.200 PV (chân 1), 1.000 PV (chân 2), 950 PV (chân 3), 3.000 PV (chân 4), 900 PV (chân 5), 800 PV (chân 6), 1.050 PV (chân 7), 500 PV (chân 8).

Chủ tịch Ngọc Bích	<ul style="list-style-type: none"> - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 80.000 PV, chân 2 đạt 40.000 PV, chân 3 đạt 20.000 PV
Presidential Director Chủ tịch Giám Đốc	Trong 3 tháng liên tục: <ul style="list-style-type: none"> - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 40.000 PV, chân 2 đạt 20.000 PV, chân 3 đạt 10.000 PV
Executive Director Giám Đốc Điều Hành	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 20.000 PV, chân 2 đạt 10.000 PV, chân 3 đạt 5.000 PV
Senior Director Giám Đốc Cấp Cao	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 10.000 PV, chân 2 đạt 5.000 PV, chân 3 đạt 2.000 PV
Director Giám Đốc	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 5.000 PV, chân 2 đạt 3.000 PV, chân 3 đạt 1.000 PV
Executive Manager Quản Lý Điều Hành	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 2 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 3.000 PV, chân 2 đạt 1.000 PV
Senior Manager Quản Lý Cấp Cao	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 1 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: 1.000 PV
Manager Quản Lý	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV

III. CHI TIẾT KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Unicity chi trả Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác theo 03 giai đoạn như sau:

1. Giai đoạn 1 (Chênh lệch bán lẻ, Chiết khấu cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh, Hoa hồng theo tầng)

Trong giai đoạn 1, Nhà phân phối được trả thưởng theo các loại Hoa hồng như sau: Chênh lệch bán lẻ, Chiết khấu cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh và Hoa hồng được trả theo tầng.

1.1. Chênh lệch bán lẻ

Nhà phân phối được quyền mua sản phẩm từ Công ty với mức giá dành cho Nhà phân phối và bán lại sản phẩm cho khách hàng, người tiêu dùng ở mức giá không thấp hơn giá bán cho Nhà phân phối và không cao hơn giá bán dành cho khách hàng được quy định tại Danh mục Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty.

Chú ý:

- Unicity sẽ tính toán khoản thưởng nêu trên cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng duy nhất một lần khi Nhà phân phối mới do họ giới thiệu/tuyển dụng hoàn thành Khởi động nhanh.
- Khi khoản doanh số đã được tính để chi trả Hoa hồng Khởi động nhanh cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng, thì doanh số đó sẽ không được tính vào Hoa hồng theo tầng.

Ví dụ Hoa hồng Khởi động nhanh:

Trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối A giới thiệu được lần lượt 04 Nhà phân phối mới với Doanh số cá nhân tương ứng

- NPP B: 500 PV (trong đó không có doanh số từ KHTT),
- NPP C: 500 PV (trong đó: 100 PV doanh số cá nhân + 400 PV doanh số từ KHTT)
- NPP D: 1000 PV (trong đó: 700 PV doanh số cá nhân + 300 PV doanh số từ KHTT)
- NPP E: 500 PV (trong đó: 300 PV doanh số cá nhân + 200 PV doanh số từ KHTT)

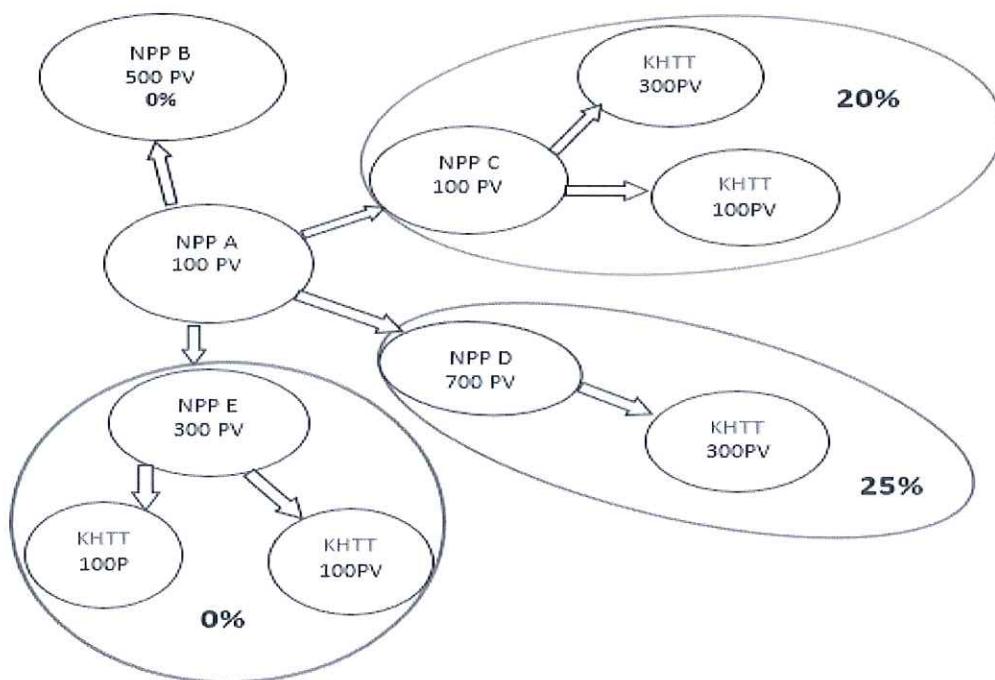
Giá trị Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB) mà Nhà phân phối A được hưởng là:

$$(20\% \times 500 \text{ PV}) + (25\% \times 1.000 \text{ PV}) = 350 \text{ PV}$$

Quy đổi thành tiền:

$$350 \text{ PV} \times 27.500 = 9.625.000 \text{ đồng}$$

NPP A không nhận được hoa hồng Khởi động nhanh của NPP B và NPP E do 2 NPP không hoàn thành Khởi động nhanh với điều kiện có tối thiểu 300 PV từ KHTT. Tổng PV của NPP B và NPP E sẽ được tính cho Hoa hồng theo tầng.



2. Giai đoạn 2 – Hoa hồng Thế hệ

Unicity sẽ trả hoa hồng theo Thế hệ cho Nhà phân phối đạt được các tiêu chí thông qua việc tính toán tổng Doanh số cá nhân (PV) của các Nhà phân phối tuyển dưới trong mỗi Thế hệ.

Điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ

- Nhà phân phối phải đạt cấp Quản lý (Manager) cho đến cấp Giám đốc điều hành (Executive Director).
- Đạt Doanh số nhóm (TV) trong tháng tối thiểu là 1.000 PV.
- Nếu không đạt điều kiện trên ngay trong tháng đầu tiên gia nhập Unicity, từ tháng thứ 2 trở đi, Nhà phân phối cần đáp ứng thêm điều kiện Doanh số nhóm tích lũy (CTV) đạt 1.500 PV trở lên.

Ví dụ: Nhà phân phối A tham gia tháng 10/2018, không có Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 10/2018. Tháng 11/2018 Nhà phân phối A có Doanh số nhóm (TV) 1.000 PV, đủ điều kiện đạt cấp bậc Quản lý (Manager). Tuy nhiên, Doanh số nhóm tích lũy (CTV) không đủ 1.500 CTV nên không được nhận Hoa hồng Thế hệ.

Cách tính Hoa hồng Thế hệ

- Hoa hồng Thế hệ được xác định dựa trên Tổng doanh số cá nhân của mỗi Thế hệ.
- Số lượng Thế hệ và Tỷ lệ Hoa hồng Thế hệ phụ thuộc vào cấp bậc của Nhà phân phối, quy định trong bảng dưới đây.

Bảng mô tả Hoa hồng Thế hệ

Tiêu chuẩn	Quản Lý	Quản Lý Cấp Cao	Quản Lý Điều Hành	Giám đốc	Giám đốc Cấp cao	Giám đốc Điều hành
Doanh số nhóm (TV)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Doanh số nhóm tích lũy (CTV) – (Áp dụng từ tháng thứ 2 trở đi sau khi gia nhập Unicity)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Thế hệ 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 2		5%	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 3			5%	5%	5%	5%
Thế hệ 4				5%	5%	5%
Thế hệ 5				5%	5%	5%
Thế hệ 6					5%	5%
Thế hệ 7						3%

Thế hệ 3	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 4	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 5	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 6	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 7	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 8	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 9	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 10		1%	1%	1%
Thế hệ 11			1%	1%
Thế hệ 12				1%

4. Các khoản thưởng thêm

4.1. Khoản thưởng Phong cách sống

Khoản thưởng Phong cách sống là khoản thưởng mà Unicity sẽ trao cho Nhà phân phối đạt cấp bậc Giám đốc (Director) trở lên và đảm bảo các điều kiện cụ thể như sau: (i) Nhà phân phối phải có ít nhất là 5 Chân năng động; (ii) Doanh số nhóm (TV) tối thiểu trong tháng đạt danh hiệu là 1.500 TV.

Điểm thưởng Phong cách sống sẽ được tích lũy theo thời gian khi Nhà phân phối đạt điều kiện nâng cấp bậc. Điểm thưởng Phong cách sống chỉ được dùng để xác định tiêu chuẩn mời tham dự các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện của Unicity theo quy định chung của Tập đoàn Unicity toàn cầu.

Công ty sẽ dành không quá 2% tổng doanh thu mỗi năm để hỗ trợ Nhà phân phối đủ điều kiện tham gia các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện này. Hàng năm, tương ứng với mỗi khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện khác nhau được tổ chức, Công ty sẽ thông báo các nội dung sau:

- Lịch tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện;
- Đối tượng được đổi điểm phong cách sống;
- Điều kiện đổi điểm phong cách sống và các nội dung khác liên quan đến điểm thưởng Phong cách sống;
- Giá trị hỗ trợ điểm thưởng Phong cách sống tương ứng với mỗi khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện.

Trong trường hợp vì điều kiện khách quan không thể tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện như trên, các khoản hỗ trợ này có thể được quy đổi thành các phần thưởng có giá trị tương đương và được Công ty công bố tại từng thời điểm. **Lưu ý:**

- Nhà phân phối vi phạm Hợp đồng, đang trong thời gian bị tạm đình chỉ Mã số và/hoặc bị chấm dứt Hợp đồng sẽ không được tham dự các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện theo chương trình đổi điểm Phong cách sống.
- Đối với trường hợp Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt Hợp đồng, khoản thưởng phong cách sống này phải được sử dụng hết trước khi Nhà phân phối thực hiện việc chấm dứt Hợp đồng.

Điều kiện khoản thưởng dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch như sau:

Duy trì trong 03 tháng liên tiếp, mỗi tháng trong đó:

- 1) Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động; và
- 2) Có Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500; và
- 3) Có ít nhất 05 tuyến dưới trực tiếp đạt điều kiện Nhà phân phối năng động; và
- 4) Nhà phân phối xây dựng được hệ thống ít nhất 05 chân như trong bảng dưới đây:

Bảng điều kiện doanh số đối với các cấp bậc trong Câu lạc bộ Chủ tịch

Cấp bậc	Điều kiện đối với mỗi chân					Khoản thưởng Thành viên CLB Chủ tịch
	Doanh Số của mỗi chân (Đơn vị tính: 1.000 điểm)			Điều kiện đối với chân 4 và chân 5		
	Chân 1	Chân 2	Chân 3	Chân 4	Chân 5	
Chủ tịch Giám đốc	40	20	10	Mỗi chân có ít nhất 01 tuyến dưới đạt điều kiện Nhà phân phối năng động		250.000.000
Chủ tịch Ngọc bích	80	40	20			500.000.000
Chủ tịch Hồng ngọc	160	80	40			1.000.000.000
Chủ tịch Kim cương	320	160	80			2.500.000.000

Lưu ý:

- Doanh số chân 1, chân 2 không được nén ngang.
- Nhà phân phối đủ điều kiện nhận một loại giải thưởng sẽ được nhận cả các loại giải thưởng có giá trị giải thưởng thấp hơn.

**4.3. Hoa hồng, tiền thưởng dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp
(Chairman's Club Member)**

Sau khi đạt cấp bậc Chủ tịch Kim Cương, Nhà phân phối có cơ hội đạt các danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp, được vinh danh tại các chương trình sự kiện của Unicity và nhận thêm khoản thưởng danh hiệu và hoa hồng dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp như dưới đây.

4.3.1. Khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

a. Điều kiện

Để đạt các danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp và nhận Khoản thưởng danh hiệu tương ứng, Nhà phân phối cần:

- Các danh hiệu cao hơn sẽ chỉ được công nhận nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện đạt danh hiệu thấp hơn. Trong trường hợp không đáp ứng điều kiện đạt danh hiệu thấp hơn, toàn bộ doanh số của chân được chỉ định để xác định điều kiện đạt danh hiệu cao hơn sẽ được nén vào chân được chỉ định để xác định điều kiện đạt chuẩn danh hiệu thấp hơn gần nhất.

b. Chi trả Khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

Khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp sẽ được chi trả theo cách thức như sau:

- Nhà phân phối sẽ được nhận một phần khoản thưởng đầu tiên tương ứng với từng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp đạt được trong tháng (**Chi tiết như bảng dưới đây**);
- Phần còn lại sẽ được chia đều thành 60 khoản và mỗi khoản được trả vào tháng Nhà phân phối đáp ứng điều kiện về doanh số tương ứng với danh hiệu như nêu tại Bảng ở mục 4.3.1(a) bao gồm cả điều kiện về các chân/nhánh và OV tổng của hệ thống.

Cụ thể như sau:

Danh hiệu Mức trả thưởng	Presidential Double Diamond (Chủ tịch Kim Cương đôi)	Presidential Triple Diamond (Chủ tịch Kim Cương ba)	Presidential Crown Diamond (Chủ tịch Kim Cương Vương miện)
Tổng giá trị Khoản thưởng danh hiệu	3.450.000.000	11.500.000.000	23.000.000.000
Chi trả lần 1	690.000.000	2.290.000.000	4.580.000.000
Chi trả trong 60 lần tiếp theo	46.000.000/tháng	153.500.000/tháng	307.000.000/tháng

Ví dụ về đạt chuẩn danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp và chi trả khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

Nhà phân phối A đạt danh hiệu Chủ tịch Kim cương đôi (Presidential Double Diamond) vào tháng 3/2021. Trong các tháng tiếp theo, hệ thống của Nhà phân phối A đạt doanh số như sau:

- Tháng 4/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Presidential Double Diamond đạt: 80.000 PV,
- Tháng 5/2021: Chân 1 đạt: 400.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 30.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Presidential Double Diamond đạt: 100.000 PV,
- Tháng 6/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Presidential Double Diamond đạt: 100.000 PV,

Danh hiệu và khoản thưởng danh hiệu Chủ tịch Kim cương đôi (Presidential Double Diamond) dành cho Nhà phân phối A được xác định như sau:

Tháng	Cấp bậc/ Danh hiệu	Giải thích	Khoản thưởng danh hiệu
03/2021	Lần đầu nhận danh hiệu Presidential Double Diamond	Nhận chi trả lần 1, tương ứng 20% tổng giá trị	690.000.000

Khoản Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp của Nhà phân phối A được xác định như sau:

1. **Doanh số để tính hoa hồng:** Nhà phân phối A có 02 chân được chỉ định để xác lập danh hiệu Chủ tịch Kim cương ba (Presidential Triple Diamond), bao gồm: chân Presidential Double Diamond đạt: 150.000 PV, chân Presidential Triple Diamond đạt 200.000 PV.

⇒ Doanh số tính hoa hồng = 350.000 PV

2. **Giá trị hoa hồng:** Giá trị hoa hồng mà Nhà phân phối A được tính như sau:

Khoảng doanh số	Tỷ lệ	Giá trị hoa hồng	
		CV	Tiền mặt (đồng)
Từ 0 đến 100.000	5%	5.000	137.500.000
Từ 100.001 đến 350.000	3%	7.500	206.250.000
Tổng cộng		12.500	343.750.000

⇒ Tổng hoa hồng mà Nhà phân phối A được nhận là: 343.750.000 đồng.

