

Lần 01 - Sau giờ hạn

CÔNG TY TNHH UNICITY MARKETING VIỆT NAM
KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG



MỤC LỤC

I. KHÁI NIỆM.....	3
1. Nhà phân phối (NPP)	3
2. Nhà phân phối năng động.....	3
3. Người giới thiệu (Người tuyển dụng - Enroller)	3
4. Người Bảo trợ (Sponsor).....	3
5. Tuyển trên (Upline).....	3
6. Tuyển dưới trực tiếp (Frontline).....	4
7. Tầng.....	4
8. Hệ thống tuyển dưới (Downline)	4
9. Thế hệ.....	4
10. Khách hàng.....	5
11. Chân (hoặc Nhánh).....	5
12. Nhánh/chân năng động.....	5
13. Doanh số cá nhân (PV).....	5
14. Doanh số nhóm (TV).....	5
15. Điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV).....	6
16. Doanh số nhóm tích lũy (CTV).....	6
17. Doanh số hệ thống (OV)	6
18. Tháng doanh số	6
19. Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác	6
20. Cấp bậc.....	6
21. Nén ngang các chân/nhánh.....	6
22. Nén Doanh số nhóm.....	7
II. CÁC CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI.....	8
III. CHI TIẾT KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG	8
1. Giai đoạn 1 (Chênh lệch bán lẻ, Chiết khấu cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh, Hoa hồng theo tầng).....	9
1.1. Chênh lệch bán lẻ.....	9
1.2. Chiết khấu cá nhân	9
1.3. Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB)	9
1.4. Hoa hồng theo Tầng.....	10
2. Giai đoạn 2 – Hoa hồng Thế hệ.....	11
3. Giai đoạn 3 – Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch	13
4. Các khoản thưởng thêm	13
4.1 Khoản thưởng Phong cách sống.....	13
4.2. Khoản thưởng liên quan đến Câu lạc bộ Chủ tịch.....	14
4.2.1. Câu lạc bộ Chủ tịch.....	14
4.2.2. Khoản thưởng dành cho Người thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch	15

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.

5. Tuyển trên (Upline)

Tuyển trên là những Nhà phân phối có vị trí cao hơn một Nhà phân phối trong mạng lưới và được bắt đầu từ Người bảo trợ của Nhà phân phối đó.

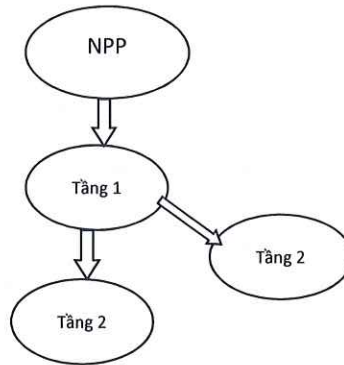
6. Tuyến dưới trực tiếp (Frontline)

Tuyến dưới trực tiếp của một Nhà phân phối là những Nhà phân phối Nhà phân phối đó bảo trợ, có vị trí ngay bên dưới một Nhà phân phối đó.

7. Tầng

Tầng của một Nhà phân phối được xác định căn cứ vào thứ tự thực tế các Nhà phân phối được bảo trợ cấp dưới trong Hệ thống tuyến dưới của Nhà phân phối đó. Tầng 1 của một Nhà phân phối là các Tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó. Tầng 1 của Tuyến dưới trực tiếp là Tầng 2 của Nhà phân phối ban đầu. Tương tự đối với các Tầng tiếp theo.

Ví dụ minh họa:



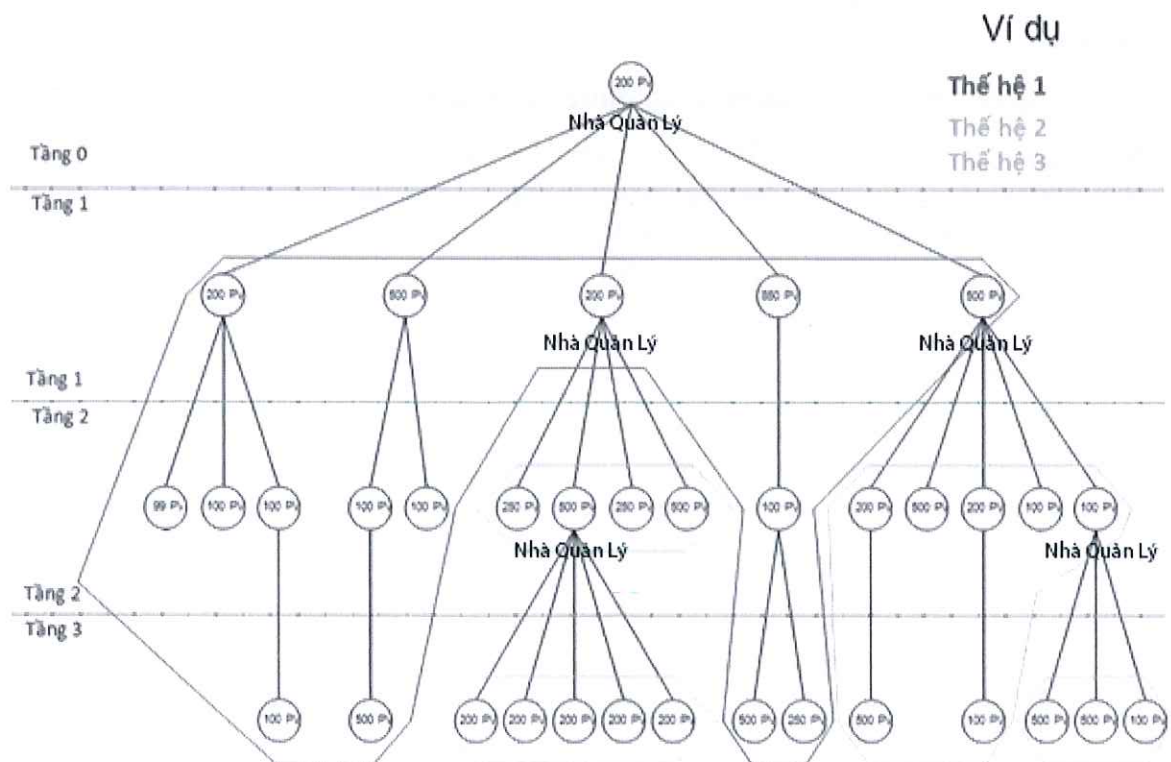
8. Hệ thống tuyến dưới (Downline)

Hệ thống tuyến dưới của Nhà phân phối bao gồm các Tầng Nhà phân phối bắt đầu từ Tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó cho đến Tầng cuối cùng.

9. Thế hệ

Khái niệm Thế hệ chỉ áp dụng đối với các Nhà phân phối cấp Quản lý trở lên. Một Thế hệ bắt đầu bằng các Nhà phân phối Tuyến dưới trực tiếp của một Nhà phân phối cấp Quản lý hoặc cấp cao hơn và kết thúc bởi Nhà phân phối cấp Quản lý hoặc cấp cao hơn ở Tầng gần nhất.

Ví dụ minh họa:



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.

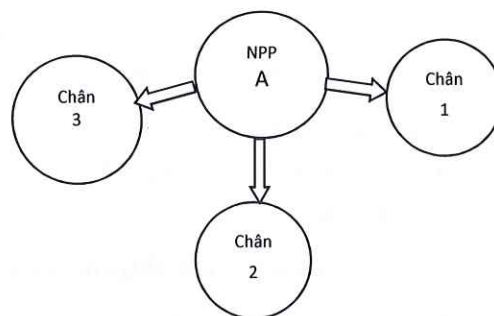
Khách hàng thân thiết là khách hàng đã hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết với Unicity thông qua sự giới thiệu của một Nhà phân phối và được Unicity chấp thuận. (Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết không phải là Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, do đó, Khách hàng thân thiết không phải là Nhà 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.

Ví dụ minh họa: Theo ví dụ dưới đây NPP A có 3 chân.



12. Nhánh/chân năng động

Nhánh/chân năng động là nhánh/chân mà trong đó có ít nhất 01 Nhà phân phối năng động trong Tháng doanh số.

13. Doanh số cá nhân (PV)

Doanh số cá nhân là doanh số được tích lũy từ các đơn hàng mua sản phẩm trong tháng của Nhà phân phối, bao gồm cả doanh số của các Khách hàng thân thiết do Nhà phân phối đó giới thiệu mua sản phẩm trực tiếp từ Unicity. Doanh số cá nhân được tính dựa trên điểm PV (điểm quy đổi khi mua sản phẩm Unicity tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp).

14. Doanh số nhóm (TV)

Doanh số nhóm của một Nhà phân phối bao gồm Doanh số cá nhân của Nhà phân phối đó và Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp.

15. Điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV)

Hoa hồng, tiền thưởng theo Kế hoạch trả thưởng này được xác định dựa trên điểm doanh số mua hàng PV. Giá trị chi trả hoa hồng, tiền thưởng được xác định dựa trên điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV) theo tỷ lệ: 1 PV = 1 CV = 27.500 VNĐ (Hai mươi bảy ngàn năm trăm đồng).

Ví dụ:

1 Nhà phân phối có Doanh số cá nhân đạt 100PV trong 1 Tháng doanh số. Tỷ lệ chiết khấu cá nhân mà Nhà phân phối đó được hưởng là 5%. Như vậy, chiết khấu cá nhân của Nhà phân phối đó trong Tháng doanh số quy đổi ra tiền là:

$$100 \times 5\% \times 27.500 = 137.500 \text{ VNĐ.}$$

16. Doanh số nhóm tích lũy (CTV)

Doanh số nhóm tích lũy là tổng Doanh số nhóm được cộng dồn từ tháng đầu tiên mà Nhà phân phối bắt đầu tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp tại Unicity cho đến thời điểm hiện tại.

17. Doanh số hệ thống (OV)

Doanh số hệ thống của một Nhà phân phối bao gồm: Doanh số cá nhân của Nhà phân phối và Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối trong Hệ thống tuyển dưới.

18. Tháng doanh số

Tháng doanh số (volume month) là khoảng thời gian Unicity dùng để tính doanh số nhằm xác định hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, cũng như xếp hạng cấp bậc Nhà phân phối theo như Kế hoạch trả thưởng. Thông thường giai đoạn này chính là một (01) tháng theo lịch dương lịch.

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 top up) 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.

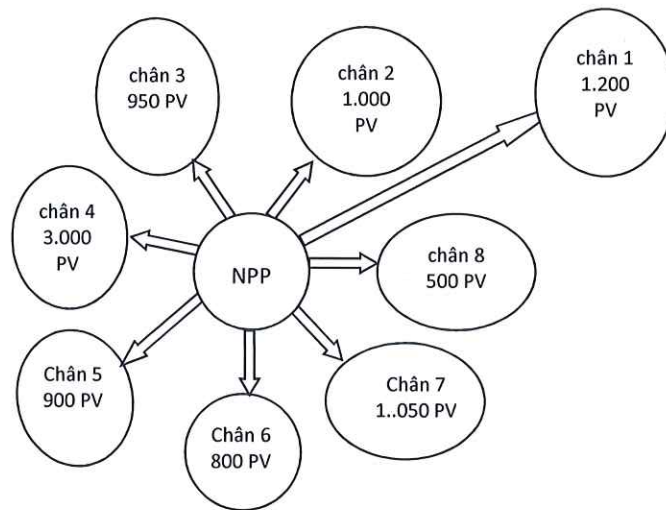
20. Cấp bậc

Cấp bậc là danh hiệu của Nhà phân phối khi đạt đủ tiêu chuẩn được quy định tại 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 tổng mới có 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 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.

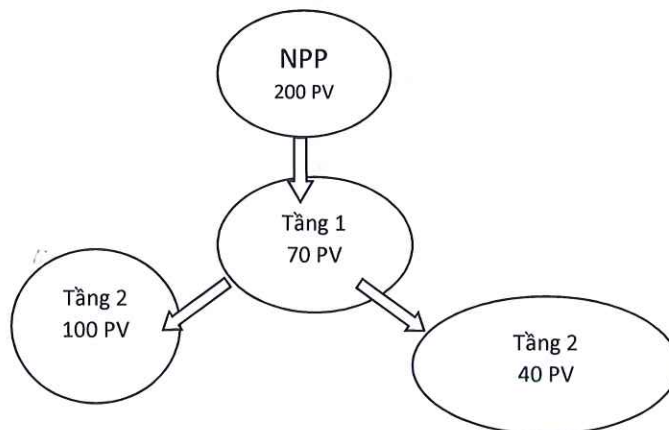
Trong trường hợp như tại hình vẽ, Nhà phân phối có 7 chân có Doanh số hệ thống (OV) mỗi chân đạt lần lượt là: 1.200 PV (chân 1), 1.000 PV (chân 2), 950 PV (chân 3), 3.000 PV (chân 4), 900 PV (chân 5), 800 PV (chân 6), 1.050 PV (chân 7), 500 PV (chân 8).

Khi đó, Nhà phân phối sẽ sử dụng chân 1 có OV là 1.200 PV, chân 4 có OV là 3.000 PV (hai chân lớn nhất) và chân nén ngang các chân 2, chân 3, chân 5, chân 6, chân 7, chân 8, có OV là 5.200 PV để đạt điều kiện trở thành Nhà phân phối cấp bậc Giám đốc.

22. Nén Doanh số nhóm

Nén Doanh số nhóm sẽ xảy ra trong trường hợp Nhà phân phối có doanh số thấp hơn 100 PV. Khi đó, Doanh số nhóm của Nhà phân phối này sẽ được cộng dồn để tính Doanh số nhóm của Người bảo trợ.

Ví dụ minh họa:



Trong Tháng doanh số, Doanh số cá nhân của Nhà phân phối là 200 PV, doanh số của Nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp tầng 1 là 70 PV, doanh số của 2 Nhà phân phối tuyến dưới tầng 2 lần lượt là 100 PV và 40 PV. Như vậy, Nhà phân phối tầng 1 không đạt năng động đủ 100PV trong tháng đó. Doanh số nhóm của Nhà phân phối đó sau khi nén Doanh số nhóm là:

$$200 \text{ PV} + 70 \text{ PV} + 100 \text{ PV} + 40 \text{ PV} = 410 \text{ PV}.$$

II. CÁC CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI

Nhà phân phối sẽ được ghi nhận cấp bậc trong hệ thống của Unicity và được vinh danh tại các chương trình sự kiện của Unicity khi đạt các tiêu chuẩn cấp bậc như dưới đây.

CẤP BẬC	ĐIỀU KIỆN ĐẠT CẤP BẬC
Presidential Diamond <i>Chủ Tịch Kim Cương</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 320.000 PV, chân 2 đạt 160.000 PV, chân 3 đạt 80.000 PV.
Presidential Ruby <i>Chủ Tịch Hồng Ngọc</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 160.000 PV, chân 2 đạt 80.000 PV, chân 3 đạt 40.000 PV
Presidential Sapphire <i>Chủ Tịch Ngọc Bích</i>	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 <i>Chủ Tịch Giám Đốc</i>	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 <i>Giám Đốc Điều Hành</i>	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 <i>Giám Đốc Cấp Cao</i>	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 <i>Giám Đốc</i>	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 <i>Quản Lý Điều Hành</i>	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 <i>Quản Lý Cấp Cao</i>	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 <i>Quản Lý</i>	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.

Khi Khách hàng thân thiết mua hàng trực tiếp từ Unicity, Công ty sẽ chi trả cho Nhà phân phối phần chênh lệch giữa giá bán sản phẩm dành cho Nhà phân phối và giá bán dành cho Khách hàng thân thiết.

1.2. Chiết khấu cá nhân

Chiết khấu cá nhân khuyến khích Nhà phân phối gia tăng sử dụng và bán lẻ các sản phẩm của Unicity. Chiết khấu cá nhân có tỷ lệ là 5% và được tính dựa trên Doanh số cá nhân, cụ thể:

- Đối với Nhà phân phối có cấp bậc thấp hơn Quản lý (Manager), Chiết khấu cá nhân được tính dựa trên toàn bộ Doanh số cá nhân (DSCN) của Nhà phân phối trong Tháng doanh số và theo công thức sau: $5\% \times \text{DSCN}$.

- Đối với Nhà phân phối từ cấp Quản lý (Manager) trở lên, Chiết khấu cá nhân vẫn tính dựa trên Doanh số cá nhân (DSCN) của Nhà phân phối nhưng không bao gồm 250 PV đầu tiên của Tháng doanh số (250 PV này sẽ vẫn được chi trả cho các loại hoa hồng khác trong Kế Hoạch Trả Thưởng). Công thức tính Chiết khấu cá nhân trong trường hợp này như sau: $5\% \times (\text{DSCN} - 250 \text{ PV})$.

Ví dụ:

Trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối có Doanh số cá nhân đạt 500 PV.

Nếu Nhà phân phối chưa đạt cấp bậc Quản lý, chiết khấu cá nhân được tính như sau:

$$500 \times 5\% \times 27.500 = 687.500 \text{ VNĐ}$$

Nếu Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý trở lên, chiết khấu cá nhân được tính như sau:

$$(500 - 250) \times 5\% \times 27.500 = 343.750 \text{ VNĐ}$$

1.3. Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB)

Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB) là khoản thưởng chỉ áp dụng một lần dành cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) khi Nhà phân phối mới do họ giới thiệu hoàn thành Khởi động nhanh bằng cách đạt mức Doanh số cá nhân từ 500 PV trở lên trong một tháng bất kỳ trong vòng 02 tháng đầu tiên kể từ khi ký Hợp đồng.

Để nhận khoản thưởng này, Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) phải là Nhà phân phối đã từng *hoàn thành Khởi động nhanh* (đạt mức Doanh số cá nhân từ 500 PV trở lên trong một tháng bất kỳ trong vòng 02 tháng đầu tiên kể từ khi gia nhập Unicity). Nếu Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) không đáp ứng điều kiện này, Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối mới sẽ được tổng hợp và chi trả dưới dạng Hoa hồng theo tầng trong phần 1.4 bên dưới.

Khoản thưởng Hoa hồng Khởi động nhanh mà Unicity trả cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) được tính trên tối đa 1.000 PV Doanh số cá nhân của mỗi Nhà phân phối mới. Tỷ lệ Hoa hồng Khởi động nhanh là 20% đối với Nhà phân phối mới thứ 1 và 25% đối với Nhà phân phối mới thứ 2 trở đi trong Tháng doanh số.

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 cấp dưới 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.
- Nếu không hoàn thành Khởi động nhanh trong thời hạn hai (2) tháng đầu tiên kể từ khi ký hợp đồng (tính theo tháng Dương lịch), Nhà phân phối mới có thể nộp Đơn yêu cầu tham gia tái Khởi động nhanh trước ngày cuối cùng của tháng dương lịch mà Nhà phân phối đó có Doanh số cá nhân là 500 PV trở lên để được coi là hoàn thành Khởi động nhanh. Khi đó, Người giới thiệu/Người tuyển dụng vẫn được nhận Hoa hồng Khởi động nhanh trên phần Doanh số cá nhân của Nhà phân phối nộp Đơn yêu cầu tham gia tái Khởi động nhanh.

Ví dụ: Một Nhà phân phối ký hợp đồng ngày 12/10/2018 sẽ có thời hạn từ 12/10/2018 cho đến hết ngày tăng doanh số (ngày top up) của tháng 11/2018 để hoàn thành Khởi động nhanh. Trong trường hợp Nhà phân phối không hoàn thành trong thời gian này mà tới tháng 1/2019 mới đạt Doanh số cá nhân 500 PV, Nhà phân phối có thể nộp Đơn yêu cầu tham gia tái Khởi động nhanh cho Unicity trước ngày 31/1/2019 để được công nhận hoàn thành Khởi động nhanh.

Ví dụ Hoa hồng Khởi động nhanh:

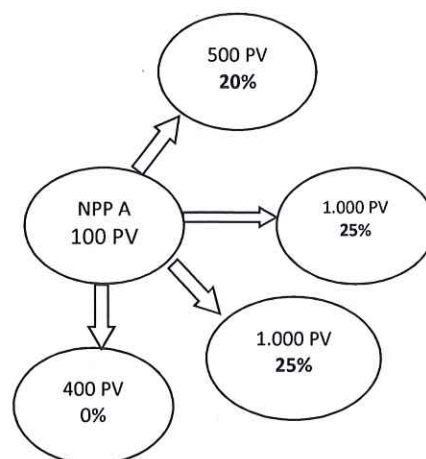
Trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối A giới thiệu được lần lượt 04 Nhà phân phối mới với Doanh số cá nhân tương ứng 500PV, 1000 PV, 1000 PV và 400PV.

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

$$20\% \times 500 \text{ PV} + 25\% \times (1.000 \text{ PV} + 1.000 \text{ PV}) = 600 \text{ PV}$$

Quy đổi thành tiền:

$$600 \text{ PV} \times 27.500 = 16.500.000 \text{ đồng}$$



1.4. Hoa hồng theo Tầng

Hoa hồng theo Tầng được xác định từ tổng Doanh số cá nhân ở mỗi Tầng tính hoa hồng.

Phạm vi của mỗi Tầng tính hoa hồng sẽ kết thúc ở Nhà phân phối tuyến dưới có Doanh số cá nhân đạt từ 100 PV trở lên. Trong trường hợp Nhà phân phối tuyến dưới có Doanh số cá nhân dưới 100 PV thì chưa được coi là kết thúc tầng và doanh số này sẽ được cộng dồn lại cho đến khi tìm thấy Nhà phân phối cấp dưới đầu tiên đủ 100 PV để tính tổng chi trả Hoa hồng (xem ví dụ cụ thể về Hoa hồng được chi trả theo tầng ở bên dưới).

Tỷ lệ Hoa hồng theo tầng tùy thuộc vào Doanh số cá nhân của Nhà phân phối, cụ thể:

Doanh số cá nhân	100 – 199 PV	>= 200 PV
Tỷ lệ Hoa hồng theo tầng	3%	5%

Số lượng tầng được sử dụng để tính Hoa hồng theo tầng phụ thuộc vào số lượng chân/nhánh năng động của Nhà phân phối:

Số chân/nhánh năng động	1	2	3	4	>5
-------------------------	---	---	---	---	----

Số tầng tính Hoa hồng theo tầng	1	2	3	4	5
---------------------------------	---	---	---	---	---

Ví dụ Hoa hồng theo tầng:

Nhà phân phối A có 02 chân năng động nên được hưởng Hoa hồng theo tầng tính trên 02 tầng:

Tầng 1 gồm:

NPP B + [NPP C + NPP D + NPP E]

Tầng 2 gồm:

[NPP F + NPP G]

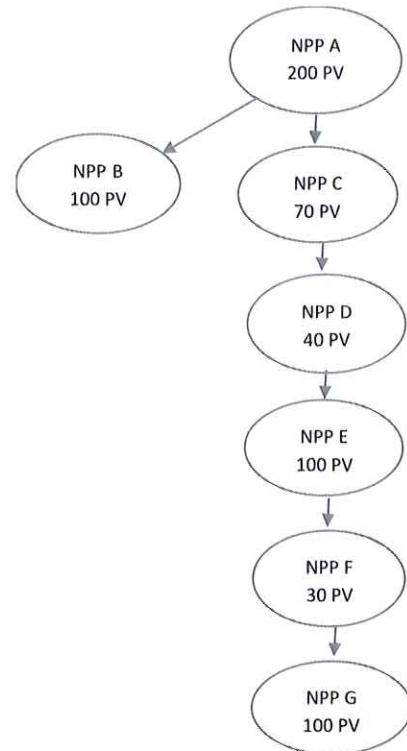
Hoa hồng theo tầng mà Nhà phân phối A được nhận:

$$5\% \times [100 + (70 + 40 + 100)] + 5\% (30 + 100)$$

$$= 5\% \times 440 = 22 \text{ PV}$$

Quy đổi thành tiền:

$$22 \text{ PV} \times 27.500 = 605.000 \text{ đồng}$$



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%

Ví dụ: Trong ví dụ này, Nhà phân phối A xây dựng được hệ thống như hình bên ngay trong tháng đầu tiên gia nhập Unicity.

Nhà phân phối A có Doanh số nhóm 1.400 PV và Doanh số hệ thống của chân (D) đạt 1.500 PV => đạt cấp bậc Quản lý cấp cao (Senior Manager)

Nhà phân phối D có Doanh số nhóm 1.500 PV => đạt cấp bậc Quản lý (Manager)

A đủ điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ trên 2 Thế hệ:

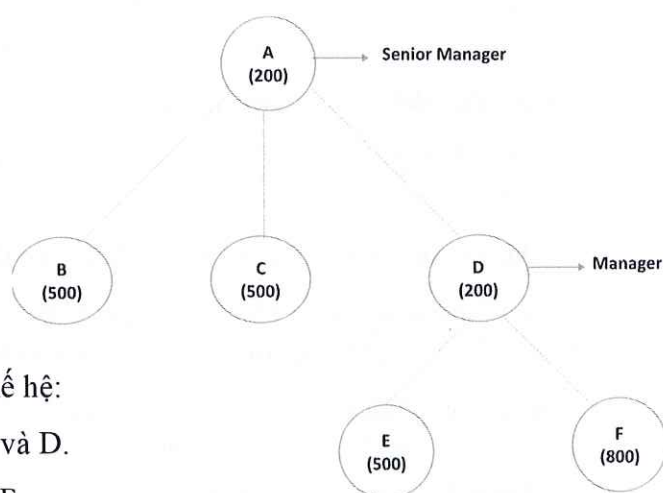
- Thế hệ 1 của Nhà phân phối A bao gồm: B, C và D.
- Thế hệ 2 của Nhà phân phối A bao gồm: E và F.

Giá trị Hoa hồng Thế hệ mà A được nhận:

$$[5\% (500 + 500 + 200) + 5\% (500 + 800)] \times 27.500 = 3.437.500 \text{ đồng}$$

D cũng đủ điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ trên Thế hệ 1, gồm E và F.

$$5\% \times (500 + 800) \times 27.500 = 1.787.500 \text{ đồng}$$



3. Giai đoạn 3 – Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

Điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

- Nhà phân phối phải đạt cấp Chủ tịch Giám Đốc (Presidential Director) cho tới cấp Chủ tịch Kim Cương (Presidential Diamond).
- Đạt Doanh số nhóm (TV) trong tháng tối thiểu là 1.000 PV.

Cách tính Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

- Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch 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 dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

Tiêu chuẩn	Chủ tịch Giám đốc	Chủ tịch Ngọc bích	Chủ tịch Hồng ngọc	Chủ tịch Kim cương
Doanh số nhóm (TV)	1.000	1.000	1.000	1.000
Thế hệ 1	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 2	5%	5%	5%	5%
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 doanh 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. Điểm thưởng Phong cách sống này sẽ không được chi trả ra bằng tiền mặt cho Nhà phân phối dưới bất kỳ hình thức nào.

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, Công ty sẽ thông báo lịch tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo và sự kiện, điều kiện điểm Thương Phong cách sống và giá trị hỗ trợ tương ứng.

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.

Nhà phân phối sẽ nhận được điểm thưởng Phong cách sống khi đạt các cấp bậc tương ứng trong bảng dưới đây cụ thể như sau:

Cấp bậc	Điểm Thưởng Phong Cách Sống
Giám đốc	250
Giám đốc Cấp cao	500
Giám đốc Điều hành	750
Chủ tịch Giám đốc	1.000
Chủ tịch Ngọc bích	1.000
Chủ tịch Hồng ngọc	1.000
Chủ tịch Kim cương	1.000

4.2. Khoản thưởng liên quan đến Câu lạc bộ Chủ tịch

4.2.1. Câu lạc bộ Chủ tịch

Câu lạc bộ Chủ tịch bao gồm các Nhà phân phối thỏa mãn các điều kiện như sau:

(i) Đủ điều kiện Cấp bậc Chủ tịch (từ cấp bậc Chủ tịch Giám đốc cho tới Chủ tịch Kim cương, quy định tại Mục II – Cấp bậc Nhà phân phối) trong ba (03) Tháng doanh số liên tiếp. Quyền được là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch sẽ có hiệu lực trong một (1) năm tính từ tháng thứ 4 mà Nhà phân phối đạt được cấp bậc đó.

(ii) Trong thời gian là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch, nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện của Cấp bậc Chủ tịch hai tháng liên tiếp trong một quý, thời gian một năm thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch sẽ được tính lại từ thời điểm kết thúc tháng này.

Ví dụ: Nếu Nhà phân phối có thể đáp ứng điều kiện để trở thành một cấp của Câu lạc bộ Chủ Tịch trong tháng 3/2018 đến tháng 5/2018, thì quyền được là thành viên CLB Chủ Tịch của Nhà phân phối đó sẽ bắt đầu từ tháng 6/2018 đến hết tháng 5/2019. Nếu Nhà phân phối duy trì Cấp bậc trong tháng 10/2018 và tháng 11/2018, thì quyền được là thành viên CLB Chủ Tịch sẽ được tính lại từ tháng 12/2018 đến hết tháng 11/2019.

Cấp bậc của Nhà phân phối trong Câu lạc bộ Chủ Tịch thể hiện sự lãnh đạo của Nhà phân phối trong mạng lưới của mình. Do vậy, Unicity sẽ tổ chức lễ kỷ niệm để vinh danh đối với Nhà phân phối

thuộc thành viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch và thông báo tới Nhà phân phối tuyển dưới của Nhà phân phối đó.

4.2.2. Khoản thưởng dành cho Người thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch

Unicity chỉ trả một khoản thưởng đặc biệt cho các Nhà phân phối là Câu lạc bộ Chủ tịch ở các cấp Chủ tịch Giám đốc (Presidential Director) cho tới Chủ tịch Kim cương (Presidential Diamond) và thanh toán duy nhất một lần cho mỗi cấp bậc.

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

- Nhà phân phối phải có Doanh số nhóm 1.500 TV trong ba tháng liên tục.
- Nhà phân phối phải có 5 Chân năng động trong ba tháng liên tục.

Doanh số của mỗi chân mà Nhà phân phối cần đạt được để đủ điều kiện nhận thưởng như sau:

Cấp bậc	Doanh Số của mỗi chân (nhánh) (Đơn vị tính: 1.000 điểm)					Khoản thưởng Thành viên CLB Chủ tịch (VND)
	Chân 1	Chân 2	Chân 3	Chân 4	Chân 5	
Chủ tịch Giám đốc	40	20	10	5	2	275.000.000
Chủ tịch Ngọc bích	80	40	20	10	5	550.000.000
Chủ tịch Hồng ngọc	160	80	40	20	10	1.100.000.000
Chủ tịch Kim cương	320	160	80	40	20	2.750.000.000

Lưu ý: Doanh số chân 1, chân 2, chân 3 không được nén ngang.

