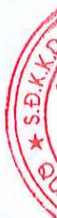




CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI LÔ HỘI

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG



MỤC LỤC

I. GIỚI THIỆU

II. ĐỊNH NGHĨA

III. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG

V. PHẦN THƯỞNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH

VI. CHÍNH SÁCH TÁI BẢO TRỢ

I. GIỚI THIỆU

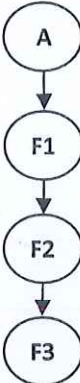
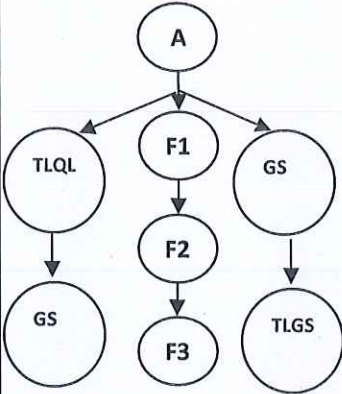
Công ty TNHH Thương mại Lô Hội gọi tắt là “ATC” sử dụng phương thức tiếp thị minh bạch, công bằng, Kế hoạch trả thưởng và các sản phẩm của Công ty mang lại cho người tiêu dùng và các Nhà phân phối cơ hội nâng cao chất lượng cuộc sống và cơ hội thành công ngang nhau cho những ai sẵn sàng thực hiện đúng đắn kế hoạch trả thưởng này. Với kế hoạch trả thưởng này, các thành viên tham gia không bị rủi ro nhiều về tài chính, bởi họ không bị yêu cầu đầu tư một số vốn tối thiểu và ATC có chế độ mua lại thông thoáng.

ATC không tuyên bố rằng Nhà phân phối sẽ đạt được thành công tài chính mà không cần lao động hay chỉ dựa vào nỗ lực của người khác. Thu nhập được căn cứ vào việc bán sản phẩm, Nhà phân phối là một đối tác độc lập mà sự thành công hay thất bại của họ phụ thuộc vào chính những nỗ lực của bản thân.

II. ĐỊNH NGHĨA

1. Các định nghĩa về thành tích bán (chỉ tiêu), doanh số, giá bán:

C.C – Chỉ tiêu (Case Credit)	Là giá trị bằng số được quy định cho mỗi sản phẩm, được dùng để tính thành tích, danh hiệu, cấp bậc, mức phần trăm hoa hồng. Trong Kế hoạch trả thưởng và các tài liệu khác, chỉ tiêu được viết tắt là C.C; 1C.C tương đương với 3.681.909 VND, giá trị này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
C.C Cá nhân (Personal C.C)	Là số C.C mà cá nhân người đó đạt được khi mua hàng bằng chính tên của mình.
C.C Không qua Quản lý (Non-Manager C.C)	Là tổng C.C đạt được từ toàn bộ những Nhà phân phối tuyển dưới và những người này không ở bên dưới một Quản lý tuyển dưới nào.
C.C Nhà phân phối mới	Là tổng số C.C đạt được từ những Nhà phân phối tuyển dưới do bạn bảo trợ khi họ chưa tích lũy đủ 2C.C trong 2 tháng liên tục.
C.C Lãnh đạo (Leadership C.C)	Là số C.C được tính cho Quản lý đủ điều kiện nhận Hoa hồng Lãnh đạo, được cộng từ 40% Tổng C.C cá nhân và C.C Không qua Quản lý của (F1) + 20% Tổng C.C cá nhân và C.C không qua quản lý của (F2) + 10% Tổng C.C cá nhân và C.C không qua quản lý của (F3).

	<p>Trong đó (F1), (F2), (F3) là thứ tự thế hệ Quản lý tuyến dưới.</p> <p>C.C Lãnh đạo của Quản lý không đạt điều kiện nhận sẽ được chuyển lên Quản lý tuyến trên gần nhất đạt điều kiện nhận C.C Lãnh đạo.</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <div> <p>Ví dụ 1: cách tính C.C Lãnh đạo trong 1 tháng:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A là bạn; • (F1), (F2), (F3) là các Quản lý tuyến dưới của bạn; <p>Giả sử trong một tháng mỗi Quản lý (F1), (F2), (F3) đều đạt tổng C.C cá nhân và C.C không qua quản lý = 50 thì C.C Lãnh đạo mà A sẽ nhận được là:</p> $\begin{aligned} \text{C.C Lãnh đạo} &= 40\%(50) + 20\%(50) + 10\%(50) \\ &= 20 + 10 + 5 \\ &= 35 \text{ C.C} \end{aligned}$ </div> </div>
C.C Tổng (Total C.C)	<p>Là tổng số C.C mà bạn đủ điều kiện nhận.</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <div> <p>Ví dụ 2: Cách tính C.C Tổng trong 1 tháng</p> <p>Tiếp như ví dụ 1 thì C.C Lãnh đạo của A là 35C.C</p> <p>A và Các tuyến dưới là TLQL, GS, TLGS đều có C.C Cá nhân là 5C.C trong 1 tháng</p> <p>Vậy C.C Tổng của A = 5+5+5+5+5+35= 60C.C</p> </div> </div>
Điều kiện C.C Năng động (Active C.C)	<p>Là tổng số C.C tối thiểu bằng 4, dùng để xác định một Nhà phân phối đã năng động hoặc không năng động trong 1 tháng;</p> <p>Trong tổng 4C.C Năng động này bao gồm ít nhất 1C.C Cá nhân, số C.C còn lại có thể được cộng bằng một trong 3 cách như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C.C Cá nhân, • C.C Cá nhân + C.C Nhà phân phối mới do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp, • C.C Nhà phân phối mới do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp.

- **Giá bán sỉ (GBS):** Là giá mà Nhà phân phối mua sản phẩm từ ATC,
- **Giá bán lẻ (GBL):** Là giá mà người tiêu dùng mua sản phẩm từ ATC.

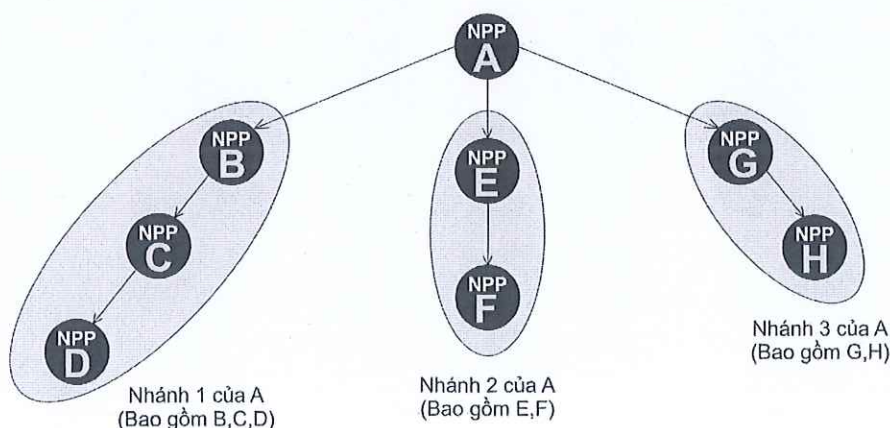
Nhà phân phối không được bán sản phẩm với giá thấp hơn giá bán sỉ (đã bao gồm VAT).

GBS và GBL có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- **Doanh số bán hàng:** Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi sản phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản hoa hồng, phần thưởng.
 - **Doanh số cá nhân:** Là đơn vị tiền cá nhân đó mua sản phẩm từ ATC bằng chính tên mình;
 - **Doanh số nhóm:** Là **tổng** doanh số cá nhân của hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyển dưới.

2. Các định nghĩa về Nhà phân phối:

- **Nhà phân phối (“NPP”)** là một danh từ chung chỉ tất cả những người tham gia bán hàng đa cấp có ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhà phân phối Năng động:** là Nhà phân phối đạt được điều kiện C.C Năng động, “Nhà phân phối Năng động” được xác lập mỗi tháng.
- **Người bảo trợ:** là người giới thiệu cá nhân chưa là Nhà phân phối, và cùng ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhánh:** Là hệ thống các Nhà phân phối tính từ Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp. (Xem ví dụ minh họa bên dưới).



Hình minh họa (01)

- **Nhóm:** Là hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyến dưới.
Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01) thì tất cả các NPP B, C, D, E, F, G, H là nhóm của A.
- **Tuyến:** Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01), Nhà phân phối A cùng với nhánh 1 (hoặc nhánh 2, nhánh 3) sẽ tạo thành 1 tuyến bảo trợ, bao gồm Nhà phân phối tuyến trên và tuyến dưới.

Ví dụ:

- A là **tuyến trên** của B, C, D \rightarrow B, C, D, là **tuyến dưới** của A.
A là **tuyến trên trực tiếp** của B \rightarrow B là **tuyến dưới trực tiếp** của A.
- B là **tuyến trên** của C, D \rightarrow C, D là **tuyến dưới** của B và A.
B là **tuyến trên trực tiếp** của C \rightarrow C là **tuyến dưới trực tiếp** của B.
- C là **tuyến trên** của D \rightarrow D là **tuyến dưới** của B, C và A.
C là **tuyến trên trực tiếp** của D \rightarrow D là **tuyến dưới trực tiếp** của C.
- **Thế hệ (Tầng):** thể hiện độ sâu của một nhánh, là cơ sở để xác định vị trí bảo trợ của NPP trong Tuyến. Các NPP được cá nhân bạn bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1; Các NPP được F1 bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2 của bạn và cứ tiếp tục như vậy.

Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01):

- Các Nhà phân phối B, E, G là **Thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1** của Nhà phân phối A.
- Các Nhà phân phối C, F, H là **Thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2** của Nhà phân phối A.
- Nhà phân phối D là **Thế hệ thứ 3 (F3) hay Tầng 3** của Nhà phân phối A.

III. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

STT	CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU	ĐIỀU KIỆN ĐẠT	ĐIỀU KIỆN DUY TRÌ
1	Nhà phân phối mới - (NPP mới)	Là người có ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC, tham gia khóa đào tạo cơ bản, và được cấp thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp.	Không cần điều kiện duy trì, tức là NPP giữ nguyên cấp bậc đạt được mà không bị hạ cấp bậc.
2	Trợ lý Giám sát - (TLGS) (Assistant Supervisor)	Nhà phân phối mới đạt được 2C.C Cá nhân trong vòng 2 tháng liên tục.	
3	Giám sát - (GS) (Supervisor)	NPP đạt được 25C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.	

4	Trợ lý Quản lý - (TLQL) (Assistant Manager)	NPP đạt được 75C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.
5	Quản lý - (QL) (Manager)	<p>(1) NPP đạt được tổng cộng 120 C.C Cá nhân và C.C Không qua quản lý trong vòng 02 tháng liên tục; hoặc</p> <p>(2) NPP đạt được tổng cộng 150 C.C Cá nhân và C.C Không qua quản lý trong vòng 04 tháng liên tục.</p> <p>Tùy vào điều kiện cộng thêm, có 2 danh hiệu Quản lý cần phân biệt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quản lý Chính thức (<i>Recognized Manager</i>): <ul style="list-style-type: none"> - đạt điều kiện (1) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 2 tháng đó; hoặc - đạt điều kiện (2) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 4 tháng đó. <p><i>Trường hợp có Quản lý tuyển dưới đạt điều kiện trở thành Quản lý Chính thức, thì Nhà phân phối tuyển trên cũng sẽ trở thành Quản lý Chính thức trong cùng giai đoạn khi cá nhân này đạt điều kiện C.C năng động, đồng thời đạt thêm ít nhất 25 C.C trong tháng cuối cùng có Quản lý tuyển dưới đạt Quản lý Chính thức, theo 3 cách sau:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 25 C.C Không qua Quản lý từ nhánh không có Quản lý tuyển dưới đạt cấp bậc Quản lý chính thức trong cùng thời gian, hoặc ▪ 25 C.C Cá nhân, hoặc ▪ 25 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý từ nhánh không có Quản lý tuyển dưới đạt cấp bậc Quản lý chính thức trong cùng thời gian.

		<p>• Quản lý chưa chính thức (Unrecognized Manager):</p> <p>- Đạt điều kiện (1) hoặc (2) nhưng không đạt điều kiện C.C Năng động; Hoặc có NPP tuyển dưới đạt được danh hiệu Quản lý chính thức và/hoặc Quản lý chưa chính thức trong cùng thời gian.</p> <p>- Quản lý Chưa chính thức có thể trở thành Quản lý Chính thức bằng cách đáp ứng các yêu cầu sau:</p> <p>1) Đạt được tổng cộng 120 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong vòng 2 tháng liên tục hoặc 150 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong vòng 4 tháng liên tục, và</p> <p>2) Đạt điều kiện C.C Năng động hàng tháng trong cùng khoảng thời gian.</p> <p>➤ Lưu ý: Thời gian quy định tại điều kiện này không được bắt đầu sớm hơn tháng NPP trở thành Quản lý Chưa chính thức.</p>	
6	Quản lý cấp cao (Senior Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 02 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	Các danh hiệu được xét trong tháng, trường hợp không thỏa điều kiện sẽ trở lại thấp nhất là danh hiệu Quản lý hoặc danh hiệu nào thỏa điều kiện.
7	Quản lý vươn cao (Soaring Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 05 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
8	Quản lý Ngọc Bích (Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 09 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
9	Quản lý Ngọc Bích - Kim Cương (Diamond-Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 17 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
10	Quản lý Kim Cương (Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 25 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	

11	Quản lý Kim Cương nhân đôi (Double Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 50 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
12	Quản lý Kim Cương nhân ba (Triple-Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 75 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
13	Quản lý kim cương một trăm (Centurion-Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 100 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	

Ngoài các danh hiệu cơ bản như trên, để ghi nhận, tôn vinh giá trị tinh thần, khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng và duy trì hệ thống bán hàng bền vững, ATC có thêm các danh hiệu sau:

- **Chủ doanh nghiệp (FBO):** là danh từ riêng của ATC, là tên gọi dành chung cho tất cả các Nhà phân phối ở các cấp bậc, khi họ bắt đầu mua hàng từ ATC, có ý nghĩa tinh thần xem như bắt đầu một công việc kinh doanh tự chủ.
- **Danh hiệu Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):** Danh hiệu Quản lý Đại bàng được xét trong giai đoạn từ ngày 01/5 hằng năm cho đến ngày 30/4 năm sau, bằng cách đáp ứng các điều kiện sau đây:
 - Là Quản lý Chính thức, đạt Điều kiện C.C Năng động hàng tháng (nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý chính thức trong thời gian thi đua thì họ phải đạt điều kiện C.C năng động đầy đủ trong các tháng sau đó);
 - Có ít nhất 720 C.C Tổng, trong đó bao gồm ít nhất 100 C.C Không qua Quản lý từ những tuyến dưới được bảo trợ mới (có thể bao gồm C.C từ NPP được tái bảo trợ) trong thời gian trên;
 - Bảo trợ và phát triển ít nhất 2 nhánh Giám sát mới (có thể bao gồm NPP được tái bảo trợ) trong thời gian trên;
 - Tham gia các cuộc họp, hoạt động, chương trình sự kiện của ATC.
- ❖ **Lưu ý:** C.C tích lũy trong những tháng NPP không đạt điều kiện nhận Hoa hồng lãnh đạo sẽ KHÔNG được tính vào danh hiệu này, trừ trường hợp NPP đạt điều kiện C.C năng động và có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý đạt từ 12 C.C.

Ví dụ: Nhà phân phối A là Quản lý Chính thức, nhưng không có Quản lý tuyến dưới (do đó không đủ điều kiện nhận Hoa hồng lãnh đạo), tuy nhiên trong tháng đó NPP A đạt điều kiện C.C năng động và có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý đạt từ 12 C.C thì C.C tích lũy trong tháng đó vẫn được tính vào danh hiệu Quản lý Đại bàng.

- Ngoài các yêu cầu nêu trên, các NPP đạt danh hiệu từ Quản lý cấp cao trở lên phải phát triển và duy trì các Quản lý Đại bàng tuyển dưới thuộc các nhánh khác nhau ở bất kỳ thể hệ nào, như được liệt kê sau đây:

STT	Danh hiệu	Số lượng Quản lý Đại bàng tuyển dưới
1	Quản lý cấp cao	01 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
2	Quản lý vươn cao	03 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
3	Quản lý Ngọc Bích	06 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
4	Quản lý Ngọc Bích - Kim Cương	10 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
5	Quản lý Kim cương	15 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
6	Quản lý Kim Cương nhân đôi	25 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
7	Quản lý Kim Cương nhân ba	35 Quản lý Đại bàng tuyển dưới
8	Quản lý Kim Cương một trăm	45 Quản lý Đại bàng tuyển dưới

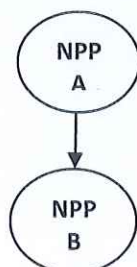
IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG:

1. HOA HỒNG CÁ NHÂN (HHCN):

Là khoản tiền 7%, 11%, 18%, 25% được thanh toán tương ứng cho một Trợ lý giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý đối với Doanh số do chính cá nhân họ đạt được.

2. HOA HỒNG NHÀ PHÂN PHỐI MỚI (NDB):

Là khoản tiền 7%, 11%, 18%, 25% được thanh toán tương ứng cho một Trợ lý giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý đối với Doanh số cá nhân của NPP mới do cá nhân họ bảo trợ. Hoa hồng này được thanh toán mỗi tháng cho NPP bảo trợ cho tới khi NPP do cá nhân họ bảo trợ không còn ở cấp bậc NPP mới.



Hình minh họa (02)

Ví dụ: A bảo trợ B và B là NPP mới mua sản phẩm với giá trị là 5.000.000VNĐ

- Nếu A là TLGS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $7\% \times 5.000.000 = 350.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là GS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $11\% \times 5.000.000 = 550.000\text{VNĐ}$

- Nếu A là TLQL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $18\% \times 5.000.000 = 900.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là QL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $25\% \times 5.000.000 = 1.250.000\text{VNĐ}$

3. HOA HỒNG KHỐI LƯỢNG (HHKL):

Là khoản tiền hoa hồng được thanh toán trên **Doanh số nhóm** của Bạn, nếu Bạn đáp ứng các yêu cầu sau:

- Đạt cấp bậc Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý
- Có tuyến dưới
- Đạt điều kiện C.C Năng động

<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 20px; background-color: #808080; margin-right: 5px;"></div> <div>Hoa hồng nhà phân phối mới</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 20px; background-color: white; margin-right: 5px;"></div> <div>Hoa hồng khối lượng</div> </div>				
			Quản lý 120cc	25%
			Trợ lý Quản lý 75cc	18%
			Giám sát 25cc	11%
	Trợ lý Giám sát 2cc	7%	4%	11%
Nhà phân phối mới				18%

Hình minh họa (03)

CẤP BẬC	TÓM TẮT HOA HỒNG NDB, HHCN VÀ HHKL NHẬN ĐƯỢC
Trợ lý Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 7% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLGS bảo trợ. • HHCN: 7% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: Không nhận được HHKL ở cấp bậc này.
Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 11% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được GS bảo trợ. • HHCN: 11% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 4% trên Doanh số nhóm của các TLGS được GS này bảo trợ.

Trợ lý Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 18% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLQL bảo trợ. • HHCN: 18% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 7% trên Doanh số nhóm của các GS được TLQL này bảo trợ. 11% trên Doanh số nhóm của các TLGS được TLQL này bảo trợ.
Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 25% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được QL này bảo trợ. • HHCN: 25% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 7% trên Doanh số nhóm của các TLQL được QL này bảo trợ. 14% trên Doanh số nhóm của các GS được QL này bảo trợ. 18% trên Doanh số nhóm của các TLGS được QL này bảo trợ.

3.1 Để được nhận HHKL thì các Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý phải đạt điều kiện C.C Năng động.

3.2 Tất cả các loại hoa hồng trong Kế hoạch trả thưởng đều được tính theo cấp bậc hiện tại mà Nhà phân phối đạt được.

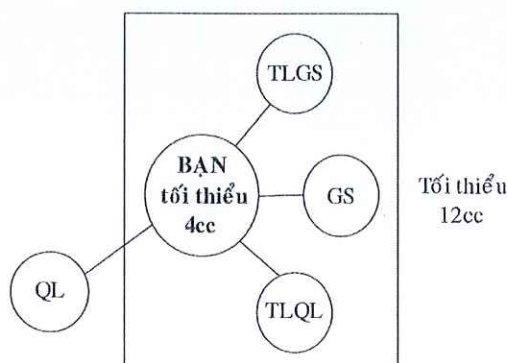
Ví dụ: Nếu một NPP đang là TLGS có C.C Tổng trong một tháng là 35C.C thì 25C.C đầu NPP này sẽ nhận được NDB là 7%; 10C.C sau đó NPP này sẽ nhận được NDB là 11%.

3.3 Nhà phân phối không được nhận HHKL trên bất kỳ Nhà phân phối tuyến dưới nào có cùng cấp bậc.

4. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HHLĐ)

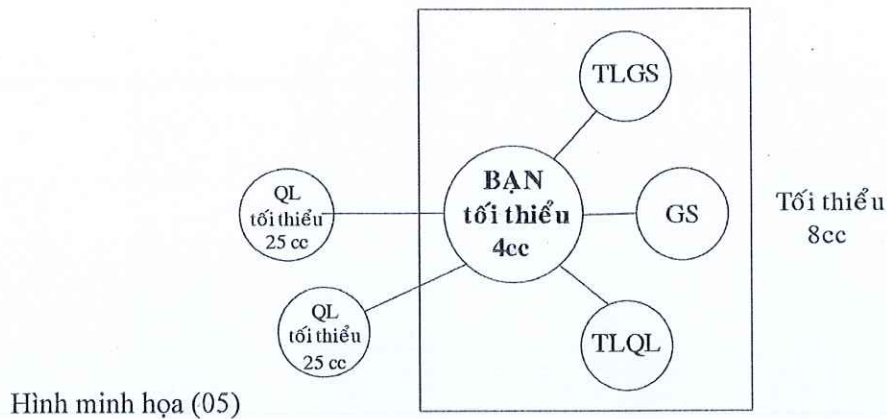
4.1 Điều kiện nhận Hoa hồng Lãnh đạo: Sau khi Nhà phân phối trở thành Quản lý Chính thức, người này sẽ nhận được HHLĐ khi đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Đạt điều kiện C.C Năng động.
- Có Quản lý tuyến dưới.
- Có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong một tháng ít nhất là 12C.C.

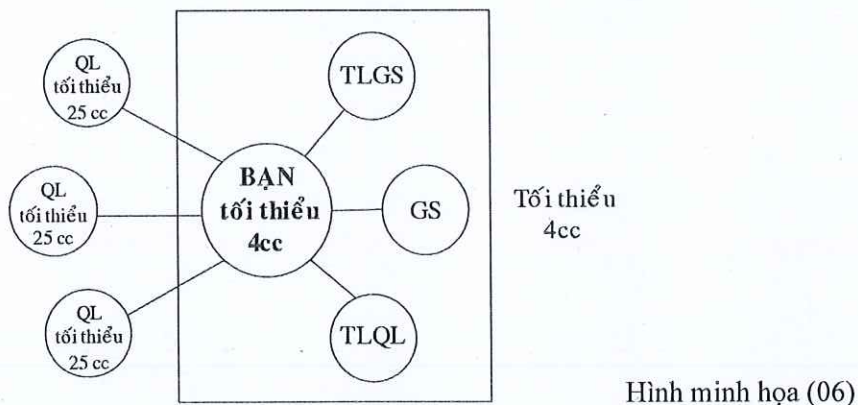


Hình minh họa (04)

- a. Quản lý Chính thức có thể giảm điều kiện trong tháng từ 12C.C xuống còn 8C.C, bằng cách có 2 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc hai nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 05)



- b. Quản lý Chính thức còn có thể giảm điều kiện trong tháng từ 12C.C xuống còn 4C.C, bằng cách có 3 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc ba nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 06)



- c. Nếu Quản lý Chính thức không đạt điều kiện C.C Năng động trong 03 (ba) tháng liên tục trở lên thì không được xét điều kiện nhận HHLĐ (ngay cả khi không có Quản lý tuyển dưới). Để được nhận HHLĐ, người này phải đạt điều kiện C.C Năng động và bán được tối thiểu 12 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong 03 (ba) tháng liên tục (ngay cả khi không có Quản lý tuyển dưới) trước khi được xét lại điều kiện nhận HHLĐ trong tháng thứ tư.
- d. Một Quản lý không đạt điều kiện nhận HHLĐ trong 12 tháng liên tiếp và không trong quá trình quy định tại điểm c nêu trên sẽ bị mất vĩnh viễn các hệ thống quản lý tuyển dưới. Toàn bộ hệ thống quản lý tuyển dưới này sẽ được chuyển giao cho NPP tuyển trên gần nhất đạt điều kiện nhận HHLĐ ít nhất 01 lần trong 12 tháng tính đến thời điểm chuyển giao hoặc đang trong quá trình xét lại điều kiện nhận HHLĐ.
- e. HHLĐ của Quản lý không đạt điều kiện nhận, sẽ được chuyển lên Quản lý tuyển trên gần nhất đạt điều kiện nhận HHLĐ.

4.2 Các mức Hoa hồng lãnh đạo:

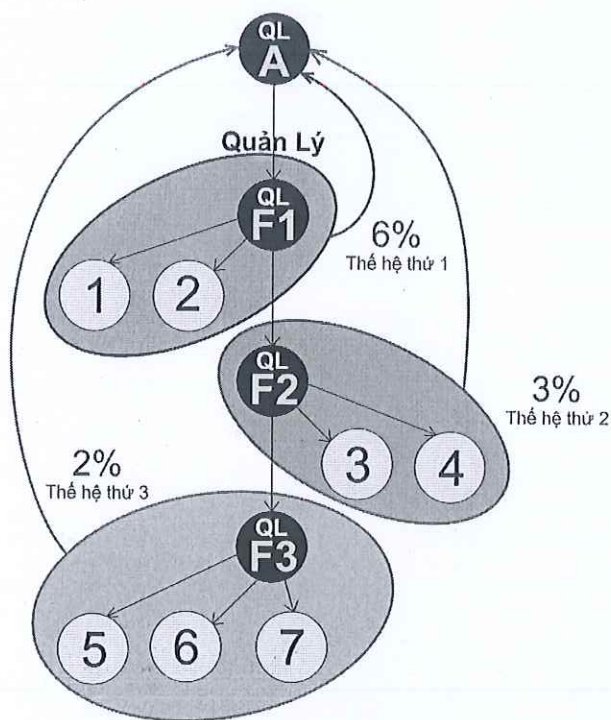
HHLĐ được trả cho các Quản lý đủ điều kiện nhận theo các mức sau đây:

6% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 1 (F1).

3% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 2 (F2).

2% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 3 (F3).

Xem hình minh họa (07)



Quản lý A sẽ nhận được HHLĐ như sau:

$$\begin{aligned} &= 6\%[QL(F1) + NPP(1) + NPP(2)] \\ &+ 3\%[QL(F2) + NPP(3) + NPP(4)] \\ &+ 2\%[QL(F3) + NPP(5) + NPP(6) + NPP(7)] \end{aligned}$$

A, F1, F2, F3: là các Quản lý

(1), (2): là tuyển dưới của F1 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

(3), (4): là tuyển dưới của F2 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

(5), (6), (7): là tuyển dưới của F3 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

Hình minh họa (07)

V. PHẦN THƯỞNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH

1. Phần thưởng cho Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):

Khi hoàn thành tất cả các yêu cầu để đạt danh hiệu Quản lý Đại bàng, Nhà phân phối sẽ được tặng thưởng một Chuyến du lịch để tham dự chương trình tham quan và học tập hàng năm dành cho Quản lý Đại Bàng tổ chức theo khu vực tương ứng của họ.

Phần thưởng bao gồm:

- Vé máy bay và 3 đêm ở khách sạn.
- Được mời tham dự chương trình huấn luyện đặc biệt dành cho các Quản lý Đại Bàng.

2. Chương trình Quỹ Nhà – Xe

- Chương trình khuyến khích Quỹ Nhà - Xe của ATC nhằm mục đích khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng hệ thống bán hàng bền vững. Phần thưởng chỉ trao cho Nhà phân phối đạt điều kiện của chương trình.
- Chương trình dành cho Quản lý Chính thức và đạt điều kiện C.C Năng động trong suốt thời gian tham gia Chương trình.
- Phần thưởng từ chương trình được dùng để khuyến khích Nhà phân phối sử dụng để mua hoặc thuê một tài sản dưới tên của mình, ví dụ như mô tô, ô tô, nhà...

2.1. Có ba mức khuyến khích như sau:

- Mức 1: ATC sẽ trả tối đa 8.093.600 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.
- Mức 2: ATC sẽ trả tối đa 12.140.400 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.
- Mức 3: ATC sẽ trả tối đa 16.187.200 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

2.2. Điều kiện đạt được: Cần phải có 3 tháng liên tục để đạt yêu cầu về C.C Tổng tương ứng được nêu chi tiết trong bảng dưới đây:

	Mức 1	Mức 2	Mức 3
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 1	50	75	100
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 2	100	150	200
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 3	150	225	300

- Để được hưởng mức khuyến khích tối đa của từng mức thì C.C Tổng từ tháng thứ ba phải được duy trì tối thiểu ở mức cao nhất tương ứng (Mức 1 là 150cc, mức 2 là 225cc và mức 3 là 300cc). Nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt tiêu chuẩn giảm dưới mức yêu cầu đối với bất kỳ tháng thứ ba nào, thì tiền thưởng của chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ.
- Trường hợp tháng thứ 4 sau khi đạt điều kiện chương trình, nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt dưới 50C.C thì không được hưởng tiền thưởng cho tháng đó. Nếu trong các tháng tiếp theo sau C.C Tổng của Nhà phân phối tăng lên tối thiểu 50C.C, thì tiền thưởng chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ đồng thời áp dụng mức trả tối đa như trên.

2.3. C.C được tích lũy bởi NPP đạt điều kiện C.C Năng động trước khi trở thành Quản lý Chính thức sẽ được tính vào điều kiện đạt Chương trình.

2.4. Sau khi đạt điều kiện Chương trình, Nhà phân phối được bắt đầu tính điều kiện cho mức khuyến khích cao hơn ngay tháng sau.

Ví dụ: một Nhà phân phối đạt được Mức 1 trong Tháng 1, Tháng 2 và Tháng 3 với tổng chỉ tiêu tương ứng là 50cc, 100cc, 150cc. Nếu tháng 4 nhà phân phối có C.C Tổng là 225C.C thì sẽ được nâng lên Mức 2 và thời hạn thanh toán Mức 1 sẽ được thay thế bằng thời hạn thanh toán cho Mức 2 trong vòng 36 tháng mới.

2.5. Vào cuối giai đoạn 36 tháng, Quản lý có thể tái hội đủ điều kiện để đạt chu kỳ khuyến khích mới bằng cách đạt được các điều kiện như đã nêu ở trên cho từng Mức. Việc xét lại này phải được đáp ứng trong 3 tháng liên tiếp bất kỳ trong vòng 6 tháng cuối cùng của giai đoạn 36 tháng ban đầu.

2.6. Trong vòng 6 tháng cuối của chu kỳ 36 tháng đầu, Quản lý có thể tái hội đủ điều kiện để đạt chu kỳ khuyến khích mới bằng cách đáp ứng các điều kiện như đã nêu tại Tiểu mục 2.2 Phần V Kế hoạch trả thưởng này.

3. Phần thưởng Du lịch tham dự đại hội

3.1. Điều kiện đạt được:

- a) Một Nhà phân phối có thể đạt được Phần thưởng du lịch bao gồm vé máy bay, nơi lưu trú, các bữa ăn và chỉ tiêu bằng cách đạt được tối thiểu 1.500 C.C Tổng trở lên từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 mỗi năm.
- b) Những C.C Không qua Quản lý trong bất kỳ tháng nào mà Nhà phân phối không đạt điều kiện C.C Năng động và những C.C Lãnh đạo được phát sinh trong bất kỳ tháng nào mà một Quản lý không đạt Hoa hồng Lãnh đạo, sẽ không được tính vào tổng chỉ tiêu của chương trình.
- c) NPP phải tham dự Đại hội để nhận phần thưởng.

3.2. Phần thưởng đạt được:

- **Quản lý Chính thức đạt tối thiểu 1.500 C.C Tổng:**
 - Vé máy bay, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 6 ngày 5 đêm;
 - Trợ cấp chi tiêu tương đương 10.117.000 VNĐ.
- **Quản lý Chính thức đạt 2.500 C.C Tổng:**
 - Vé máy bay, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 7 ngày 6 đêm;
 - Trợ cấp chi tiêu tương đương 24.280.800 VNĐ.
- **Quản lý Chính thức đạt 5.000 C.C Tổng:**
 - Vé máy bay, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm;
 - Trợ cấp chi tiêu tương đương 44.514.800 VNĐ;
 - Sử dụng dịch vụ VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

302
CC
CHIN
THU
LC
V37

4

○ **Quản lý Chính thức đạt 7.500 C.C Tổng:**

- Vé máy bay, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm;
- Trợ cấp chi tiêu tương đương 64.748.800 VNĐ;
- Sử dụng dịch vụ VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

○ **Quản lý Chính thức đạt 10.000 C.C Tổng:**

- Vé máy bay trên chuyến bay hạng Thương gia, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm;
- Trợ cấp chi tiêu tương đương 64.748.800 VNĐ;
- Sử dụng dịch vụ VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

○ **Quản lý Chính thức đạt 12.500 C.C Tổng:**

- Vé máy bay trên chuyến bay Hạng Thương Gia, chỗ ở, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm;
- Trợ cấp chi tiêu tương đương 256.971.800 VNĐ;
- Sử dụng dịch vụ VIP trong khu vực mua sắm của Đại hội.

4. Phần thưởng của Tổng giám đốc

Một NPP có thể đạt được Phần thưởng của Tổng giám đốc dựa theo kết quả kinh doanh hàng năm của ATC và trong phạm vi pháp luật cho phép.

Thời gian thi đua được tính từ ngày 01/01 đến 31/12 mỗi năm.

4.1. Điều kiện đạt được:

❖ Yêu cầu chung

a) NPP là Quản lý chính thức, đạt điều kiện Chỉ tiêu năng động mỗi tháng trong suốt thời gian thi đua (nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý chính thức trong thời gian thi đua thì họ phải năng động đầy đủ trong các tháng sau đó).

b) Đạt Hoa hồng lãnh đạo hàng tháng trong suốt thời gian thi đua (nếu một Nhà phân phối đạt cấp bậc Quản lý chính thức trong thời gian thi đua thì họ phải đạt Hoa hồng lãnh đạo đầy đủ trong các tháng sau đó).

➤ **Lưu ý:** C.C tích lũy trong những tháng thuộc các trường hợp dưới đây sẽ KHÔNG được tính:

- NPP không đạt điều kiện Hoa hồng lãnh đạo, hoặc
- NPP không có Quản lý tuyến dưới đồng thời có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý không đủ 12 C.C.

c) Đạt tiêu chuẩn của Chương trình Quỹ Nhà – Xe.

d) Xây dựng công việc kinh doanh tuân thủ theo các quy định pháp luật về kinh doanh theo phương thức đa cấp, nguyên tắc đạo đức dành cho NPP, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động và Kế hoạch trả thưởng của ATC.

- e) Tham dự đầy đủ và hỗ trợ những sự kiện do ATC tổ chức/tài trợ.
- f) Việc chấp thuận được nhận Chương trình Phần thưởng Tổng giám đốc sau cùng sẽ tùy thuộc vào sự phê chuẩn của ATC.

❖ **Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 1:** Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau đây, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 700 C.C cá nhân và C.C không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý chính thức.
- b) Trong đó có tối thiểu 150 C.C không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua.
- c) Phát triển ở bất kỳ thể hệ nào một Quản lý chính thức tuyển dưới tích lũy 600 tổng Chi tiêu nhóm trở lên trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý chính thức. Quản lý này có thể là một Quản lý hiện tại hoặc mới được thăng cấp trong thời gian thi đua. Hoặc có một Quản lý tuyển dưới đạt Phần thưởng tổng giám đốc.

Lưu ý:

- i) Chỉ những Chi tiêu trong các tháng mà Quản lý đạt 600 C.C có năng động mới được tính vào yêu cầu này.
- ii) Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 1.

❖ **Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 2:** Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau đây, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 600 C.C cá nhân và C.C không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý chính thức.
- b) Trong đó, tối thiểu 100 C.C không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua.
- c) Phát triển 03 Quản lý ở bất kỳ thể hệ nào đạt Phần thưởng tổng giám đốc, mỗi Quản lý thuộc những tuyến dưới khác nhau.

Lưu ý: Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 2.

❖ **Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 3:** Ngoài các yêu cầu chung còn phải đáp ứng những điều kiện sau, trừ khi có lưu ý nào khác:

- a) Tích lũy 500 C.C cá nhân và C.C không qua Quản lý trong suốt thời gian thi đua sau khi trở thành một Quản lý chính thức.
- b) Trong đó, tối thiểu 100 C.C không qua Quản lý từ các Nhà phân phối mới được bảo trợ trong thời gian thi đua.
- c) Phát triển 06 Quản lý ở bất kỳ thể hệ nào đạt Phần thưởng tổng giám đốc, mỗi Quản lý thuộc những tuyến dưới khác nhau.

Lưu ý: Các Nhà phân phối được tái bảo trợ được tính vào tất cả các yêu cầu của Mức 3.

4.2. Phần thưởng đạt được:

Trong phạm vi pháp luật cho phép, tổng giá trị Phần thưởng của Tổng giám đốc dành cho các Quản lý đủ điều kiện là 2% lợi nhuận của ATC trong năm đó. Phần thưởng này được chia theo tỷ lệ 10%, 30%, 60% tương ứng cho Mức 1, Mức 2, Mức 3. Các Quản lý đạt được cùng mức thưởng sẽ được chia đều phần thưởng của mức đó. ATC sẽ tổng kết hoạt động kinh doanh của NPP, xét duyệt các điều kiện đạt được theo quy định tại mục 4.1 nêu trên và trao phần thưởng này trong vòng 01 năm sau khi kết thúc thời gian thi đua.

➤ **Ví dụ:** Sau khi kết thúc thời gian thi đua, các Quản lý (QL) đủ điều kiện nhận Phần thưởng của Tổng giám đốc bao gồm:

- Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 1: QL (A), QL (B)
- Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 2: Không có
- Quản lý đạt Phần thưởng tổng giám đốc Mức 3: QL (C)

Giả sử tổng giá trị Phần thưởng của Tổng giám đốc là 400.000.000 đồng, như vậy giá trị phần thưởng mỗi Quản lý nhận được là:

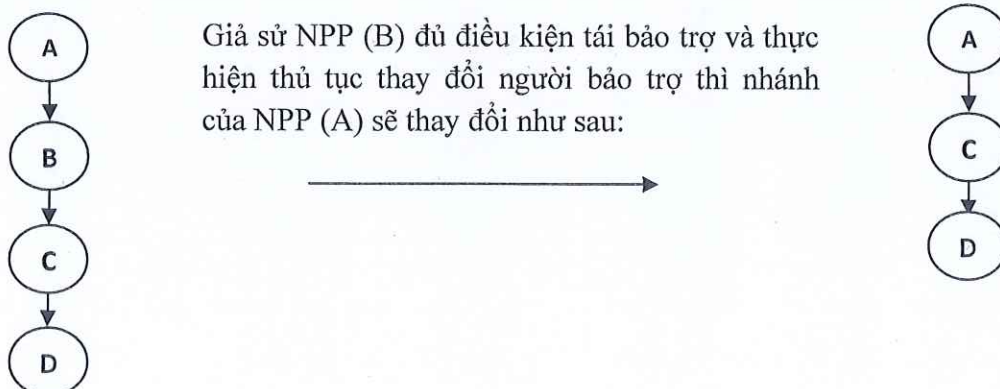
$$QL (A) = QL (B) = \frac{10\% \times 400.000.000}{2} = 20.000.000 \text{ (đồng)}$$

$$QL (C) = 60\% \times 400.000.000 = 240.000.000 \text{ (đồng)}$$

VI. CHÍNH SÁCH TÁI BẢO TRỢ

Tái bảo trợ là yêu cầu của NPP khi muốn thay đổi người bảo trợ nhưng vẫn giữ nguyên mã số. NPP được tái bảo trợ phải bắt đầu lại từ cấp bậc Nhà phân phối mới là tuyến dưới Người bảo trợ mới của họ và bị mất tất cả NPP tuyến dưới tính đến thời điểm đó. Tuyến dưới của NPP được tái bảo trợ sẽ được chuyển lên bảo trợ cũ của NPP này.

Ví dụ:



Nhà phân phối đã không mua bất kỳ sản phẩm nào và không bảo trợ bất kỳ cá nhân nào khác trong tối thiểu 12 tháng liên tục hoặc Nhà phân phối Mới đã được bảo trợ hơn 6 tháng và không mua bất kỳ sản phẩm nào thì có thể được xem xét để tái bảo trợ.

NPP cần trực tiếp đến ATC và các chi nhánh để điền vào hồ sơ tái bảo trợ bao gồm Đơn đề nghị và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (theo mã số cũ). Trường hợp NPP gửi hồ sơ qua đường bưu điện, nhân viên tiếp nhận hồ sơ có trách nhiệm liên lạc và xác minh thông tin NPP khi tiến hành xét duyệt hồ sơ.

BẢNG TỔNG HỢP CÁC LOẠI HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

STT	Các loại hoa hồng/ tiền thưởng	Tỷ lệ % tính theo doanh số (Tối đa)
1	Hoa hồng cá nhân (HHCN) Hoa hồng Nhà phân phối mới (NDB) Hoa hồng khối lượng (HHKL)	25%
2	Hoa hồng lãnh đạo (HHLĐ)	11%
3	Tiền thưởng và Lợi ích kinh tế khác	3%
	Tổng cộng	39%

Công ty cam kết tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm của Công ty. Trong quá trình hoạt động trường hợp Công ty nhận thấy hoa hồng tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho Nhà phân phối có khả năng vượt 40% thì Công ty sẽ điều chỉnh lại phần trăm các khoản hoa hồng và/hoặc danh mục hàng hóa để đảm bảo tổng giá trị chi trả cho Nhà phân phối không vượt quá 40% và tiến hành sửa đổi, bổ sung Kế hoạch trả thưởng đúng quy định pháp luật.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI LÔ HỘI
Tổng Giám đốc



TRƯƠNG THỊ NHỊ