



CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ HOÀNG ĐẠT

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG

I. CÁC KHÁI NIỆM

1. Công ty

Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ Hoàng Đạt sau đây gọi là “Công ty” hoặc “Hoàng Đạt”).

2. Người tham gia bán hàng đa cấp (Thành viên):

Thành viên là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp để đăng ký trở thành Thành viên của Hoàng Đạt.

Thành viên là người tham gia bán hàng đa cấp độc lập, không phải là nhân viên hoặc người ký hợp đồng lao động với Công ty. Thành viên sẽ được cấp một Mã số để hoạt động kinh doanh, mã số này được gọi là Mã số Thành viên (Mã ID).

3. Người bảo trợ trực tiếp:

Người bảo trợ trực tiếp là Thành viên trực tiếp giới thiệu Thành viên mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty.

Người bảo trợ trực tiếp được ghi nhận trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Thành viên mới đó.

Mỗi Người bảo trợ trực tiếp có thể có nhiều Thành viên tuyến dưới trong Cây bảo trợ của mình.

Người bảo trợ trực tiếp có thể chọn một Thành viên tuyến dưới trong Cây bảo trợ của mình để chỉ định thành Người cấp trên trực tiếp cho Thành viên mới tham gia.

4. Người cấp trên trực tiếp:

Người cấp trên trực tiếp là người có vị trí ngay bên trên một Thành viên mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty. Người cấp trên trực tiếp được ghi nhận trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Thành viên mới đó.

5. Tuyến dưới

Tuyến dưới là những Thành viên nằm phía dưới Thành viên đó trong Cây bảo trợ.

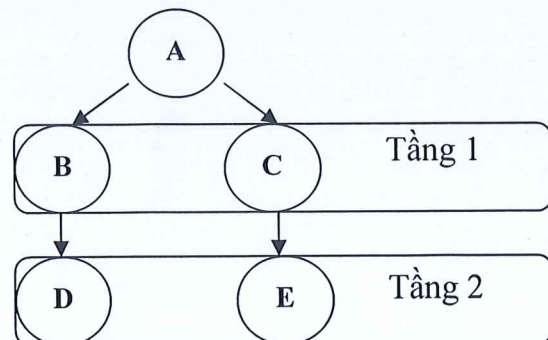
6. Tầng

Tầng là vị trí phía dưới bạn được tính theo hàng ngang bao gồm các Thành viên trong hệ thống trực hệ.

Tầng 1 của Thành viên được gọi là F1

Tầng 2 của Thành viên được gọi là F2

Tương tự như vậy cho đến Tầng thứ n.



Hình minh họa 1.

Ví dụ: Theo hình minh họa 1 trên thì:

Tầng 1 (F1) của Thành viên A là B, C.

Tầng 2 (F2) của Thành viên A là D, E.

7. Cây bảo trợ

Là sơ đồ hình cây thể hiện mối quan hệ bảo trợ của các Thành viên.

Cây bảo trợ được thể hiện dưới hai dạng là: Cây xem tầng và cây nhị phân.

- Cây xem tầng: hiển thị mối quan hệ bảo trợ theo tầng (Tầng 1, Tầng 2, ...)
- Cây nhị phân: hiển thị mối quan hệ bảo trợ theo nhánh (Nhánh Trái và Nhánh Phải).

8. Nhánh

Được xác định kể từ Thành viên tuyến dưới của Thành viên đó. Nhánh bao gồm Nhánh trái và Nhánh phải.

Ví dụ: Theo hình minh họa 1 trên thì Thành viên A có:

- Nhánh trái gồm: B, D
- Nhánh phải gồm: C, E.

9. Hệ thống trực hệ:

Hệ thống trực hệ là hệ thống mà trong đó chỉ bao gồm những Thành viên có quan hệ bảo trợ với nhau do Thành viên đó phát triển ra.

Ví dụ:

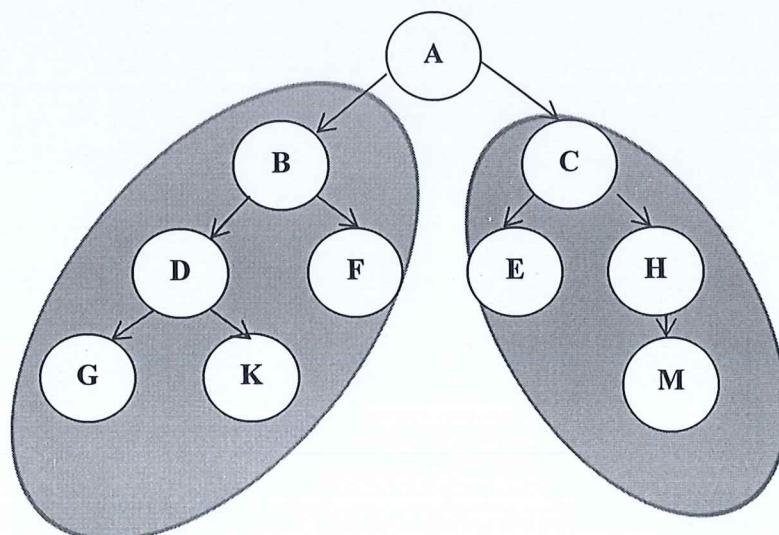
Thành viên A bảo trợ trực tiếp Thành viên B mới thì B gọi là F1 của A.

Khi Thành viên B bảo trợ trực tiếp Thành viên C mới thì C gọi là F1 của B đồng thời C còn được gọi là F2 của A.

Khi Thành viên C bảo trợ trực tiếp Thành viên D mới thì D gọi là F1 của C đồng thời D còn được gọi là F2 của B và là F3 của A

Tương tự như vậy Thành viên A có 1 hệ thống trực hệ nhiều tầng mà trong đó bao gồm các Thành viên chỉ có quan hệ bảo trợ với nhau do A phát triển ra (B,C,D,...)

- 10. Doanh số cá nhân:** Là doanh số mà trực tiếp Thành viên đó mua sản phẩm từ Công ty để bán lẻ hoặc tiêu dùng.
- 11. Doanh số hệ thống:** Là tổng doanh số cá nhân của tất cả các Thành viên tính từ Thành viên đó trở xuống.
- 12. Doanh số tích lũy:** Là doanh số được cộng dồn cho mỗi nhánh của Thành viên tính từ lúc Thành viên tham gia cho tới hiện tại. Doanh số tích lũy được tính cho mỗi Nhánh một cách riêng biệt.



Ví dụ: Theo hình minh họa trên thì:

- Doanh số tích lũy Nhánh trái của A gồm Doanh số cộng dồn của các Thành viên: B, D, G, F, K.
- Doanh số tích lũy Nhánh phải của A gồm Doanh số cộng dồn của các Thành viên: C, E, H, M.

- 13. Doanh số phát sinh trong kỳ tính thưởng:** Là doanh số phát sinh trong kỳ tính thưởng đó, không tính doanh số đã tính thưởng của những kỳ trước của Thành viên.
- 14. Nhánh yếu:** Là nhánh có doanh số hệ thống ít hơn các nhánh khác trong kỳ tính thưởng và được tính bằng Doanh số tích lũy.
- 15. Nhánh mạnh:** Là nhánh có doanh số hệ thống nhiều hơn trong kỳ tính thưởng và được tính bằng Doanh số tích lũy.
- 16. Kỳ tính thưởng:** là 01 tháng tính theo dương lịch, được tính từ 00h00' của ngày đầu tháng đến hết 23h59' ngày cuối cùng của tháng đó.
- 17. Doanh số Năng động:** Là Doanh số cá nhân tối thiểu do Công ty quy định để đánh giá mức năng động của Thành viên trong tháng đó. Công ty quy định để hoàn thành Doanh số năng động mỗi tháng Thành viên phải đạt Doanh số cá nhân tối thiểu là 140CV. Tùy theo từng cấp bậc, Danh hiệu thì Doanh số Năng động của Thành viên cần đạt khác nhau. Thành viên hoàn thành Doanh số Năng động trong tháng mới đủ điều kiện để nhận hoa hồng và bảo lưu doanh số hệ thống của tháng năng động đó.

Doanh số Năng động cần có xét theo Cấp bậc:

STT	CẤP BẬC	Doanh số Năng động
1	Thành viên Sơ cấp	140 CV trong tháng đó
2	Thành viên Trung cấp	140 CV trong tháng đó
3	Thành viên Cao cấp	140 CV trong tháng đó
4	Thành viên Siêu cấp	140 CV trong tháng đó

Doanh số Năng động cần có xét theo Danh hiệu:

STT	DANH HIỆU	Doanh số Năng động
1	Hoàng Đạt 1 Sao	140 CV trong tháng đó
2	Hoàng Đạt 2 Sao	140 CV trong tháng đó
3	Hoàng Đạt 3 Sao	140 CV trong tháng đó
4	Hoàng Đạt Star	280 CV trong tháng đó
5	Hoàng Đạt Ruby	280 CV trong tháng đó
6	Hoàng Đạt Sapphire	420 CV trong tháng đó
7	Hoàng Đạt Emerald	420 CV trong tháng đó
8	Hoàng Đạt Diamond	420 CV trong tháng đó
9	Hoàng Đạt Crown Diamond	560 CV trong tháng đó

- Liên tục trong 02 tháng nếu Thành viên không hoàn thành Doanh số năng động thì toàn bộ Doanh số hệ thống sẽ bị huỷ.
- Liên tục trong 03 tháng nếu Thành viên không hoàn thành Doanh số năng động thì toàn bộ Doanh số tích lũy và Cấp bậc sẽ bị huỷ.

18. Doanh số không vượt cấp: là tổng doanh số cá nhân của các Thành viên trong nhánh mà người đứng đầu nhánh có Danh hiệu nhỏ hơn Thành viên đó.

19. Điểm thưởng CV:

Là điểm quy đổi trên mỗi sản phẩm được bán ra, được quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp. Điểm thưởng sẽ được sử dụng để tính doanh số, xét danh hiệu Thành viên và trả hoa hồng cho Thành viên với tỷ lệ quy đổi: 1 CV = 1.000 đ (Một nghìn đồng).

II. CÁC CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU THÀNH VIÊN

1. Các Cấp Bậc Thành viên

Thành viên có các Cấp bậc sau đây:

1.1. Thành viên Sơ Cấp

Là cá nhân đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Hoàng Đạt, hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và được cấp Thẻ Thành viên

1.2. Thành viên Trung Cấp

Khi Doanh số cá nhân đạt từ 3.600 CV tới dưới 14.400 CV thì được gọi là Thành viên Trung Cấp.

1.3. Thành viên Cao Cấp

Khi Doanh số cá nhân đạt từ 14.400 CV tới dưới 39.600 CV thì được gọi là Thành viên Cao Cấp.

1.4. Thành viên Siêu Cấp

Khi Doanh số cá nhân đạt từ 39.600 CV trở lên thì được gọi là Thành viên Siêu Cấp.

Ví dụ:

Tháng 1: Thành viên A trực tiếp mua sản phẩm từ Công ty đạt Doanh số cá nhân là 2.250 CV.

Tháng 2: Thành viên A trực tiếp mua sản phẩm từ Công ty đạt Doanh số cá nhân là 720 CV.

Tháng 3: Thành viên A trực tiếp mua sản phẩm từ Công ty đạt Doanh số cá nhân là 720 CV.

Như vậy, sau 3 tháng Thành viên A tích lũy Doanh số cá nhân đạt: $2.250 + 720 + 720 = 3.690$ CV -> Thành viên A đạt Cấp bậc Thành viên Trung Cấp.

2. Các Danh Hiệu Thành viên

Khi Thành viên đạt cấp bậc từ Thành viên Trung Cấp sẽ được xét Danh Hiệu theo những điều kiện đạt sau:

STT	DANH HIỆU	ĐIỀU KIỆN ĐẠT	ĐIỀU KIỆN DUY TRÌ
-----	-----------	---------------	-------------------

1	Hoàng Đạt 1 Sao	Doanh số tích lũy tối thiểu Nhánh yếu đạt 43.200 CV	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 140 CV trong tháng đó
2	Hoàng Đạt 2 Sao	Doanh số tích lũy tối thiểu Nhánh yếu đạt 140.400 CV	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 140 CV trong tháng đó
3	Hoàng Đạt 3 Sao	Doanh số tích lũy tối thiểu Nhánh yếu đạt 284.400 CV	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 140 CV trong tháng đó
4	Hoàng Đạt Star	Doanh số tích lũy tối thiểu Nhánh yếu đạt 432.000 CV	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 280 CV trong tháng đó
5	Hoàng Đạt Ruby	Tối thiểu có 2 F1 ở 2 Nhánh đạt danh hiệu Hoàng Đạt Star trở lên và có 1 F1 là Hoàng Đạt 3 Sao trở lên.	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 280 CV trong tháng đó
6	Hoàng Đạt Sapphire	Tối thiểu có 2 F1 ở 2 Nhánh đạt danh hiệu Hoàng Đạt Ruby trở lên và có 1 F1 là Hoàng Đạt Star trở lên	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 420 CV trong tháng đó
7	Hoàng Đạt Emeral	Tối thiểu có 2 F1 ở 2 Nhánh đạt danh hiệu Hoàng Đạt Sapphire trở lên và có 1 F1 là Hoàng Đạt Ruby trở lên	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 420 CV trong tháng đó
8	Hoàng Đạt Diamond	Tối thiểu có 2 F1 ở 2 Nhánh đạt danh hiệu Hoàng Đạt Emeral trở lên và có 1 F1 là Hoàng Đạt Sapphire trở lên.	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 420 CV trong tháng đó
9	Hoàng Đạt Crown Diamond	Tối thiểu có 2 F1 ở 2 Nhánh đạt danh hiệu Hoàng Đạt Diamond trở lên và có 1 F1 là Hoàng Đạt Emeral trở lên.	Thành viên đạt Doanh số Năng động tối thiểu 560 CV trong tháng đó

Lưu ý: Cấp bậc của Thành viên thể hiện mức tích lũy Doanh số cá nhân của Thành viên, còn Danh hiệu của Thành viên thể hiện mức tích lũy của Doanh số tích lũy của Nhánh. Do đó một Thành viên có thể có đồng thời cả Cấp bậc và Danh hiệu.

III. CÁC LOẠI HOA HỒNG VÀ TIỀN THƯỞNG

Hoa hồng và tiền thưởng được trả cho Thành viên tùy thuộc Cấp bậc và Danh hiệu của Thành viên đó. Có 5 loại hoa hồng, cụ thể:

- Hoa hồng trực tiếp
- Hoa hồng nhánh
- Hoa hồng quản lý Sao
- Hoa hồng lãnh đạo
- Hoa hồng toàn quốc

Tỷ lệ phần trăm Hoa hồng, tiền thưởng của Thành viên được tính trên doanh số điểm CV mà Thành viên và hệ thống đạt được. Để nhận được hoa hồng, tiền thưởng từ Công ty, Thành viên cần phải đáp ứng điều kiện Doanh số năng động trong kỳ tính hoa hồng đó.

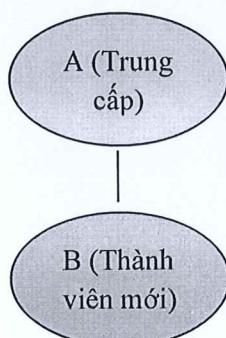
1. Hoa hồng trực tiếp

Khi Thành viên có 01 F1 tích lũy Doanh số mua hàng từ 3.600 CV trở lên, Thành viên đó có thể nhận được Hoa hồng trực tiếp tính theo doanh số CV mua hàng của F1 đó với tỷ lệ tương ứng theo các mức cấp bậc Thành viên hiện tại như sau:

Cấp bậc	% Hoa hồng trực tiếp được nhận
Sơ Cấp	10 %
Trung Cấp	15 %
Cao Cấp	16 %
Siêu Cấp	18 %

Ví dụ:

Khi Thành viên A đang ở Cấp Bậc Thành viên Trung Cấp. A bảo trợ Thành viên mới B có Doanh số mua hàng trong tháng đạt 3600 CV.



Hoa hồng trực tiếp của Thành viên A: $3600 \text{ CV} \times 15\% = 540 \text{ CV} = 540 \text{ CV} \times 1.000đ = 540.000đ$ (Năm trăm bốn mươi nghìn đồng).

2. Hoa hồng nhánh

Thành viên Trung Cấp khi đạt điều kiện doanh số nhánh yếu phát sinh trong kỳ tính thưởng từ 3600 CV trở lên thì cứ mỗi phần 3.600 CV phát sinh ở nhánh yếu Thành viên sẽ được nhận 300 CV tính trên doanh số này (tính theo CV).

Ví dụ: Thành viên A trong tháng đạt điều kiện doanh số nhánh yếu phát sinh là 10.800 CV.

Hoa hồng nhánh của Thành viên A sẽ là: $(10.800:3600) \times 300 \text{ CV} = 3 \times 300 \text{ CV} = 900 \text{ CV} \times 1000\text{đ} = 900.000\text{đ}$ (Chín trăm nghìn đồng).

Lưu ý: Doanh số nhánh yếu được tính để chi trả Hoa hồng nhánh không vượt quá 432.000 CV trong 01 tháng (tức là 120 phần của 3.600 CV). Mỗi tháng Thành viên chỉ nhận tối đa 120 phần của 3.600 CV doanh số mới nhánh yếu $\times 300 \text{ CV} = 36.000 \text{ CV} \times 1.000 \text{ đ} = 36.000.000\text{đ}$ (Ba mươi sáu triệu đồng). Trong trường hợp vượt quá thì doanh số vượt quá này sẽ không được tính và cũng không được bảo lưu cho tháng sau. Hoa hồng nhánh sẽ xét lại vào kỳ tính thưởng tiếp theo dựa trên số lượng doanh số nhánh yếu mới phát sinh trong tháng đó.

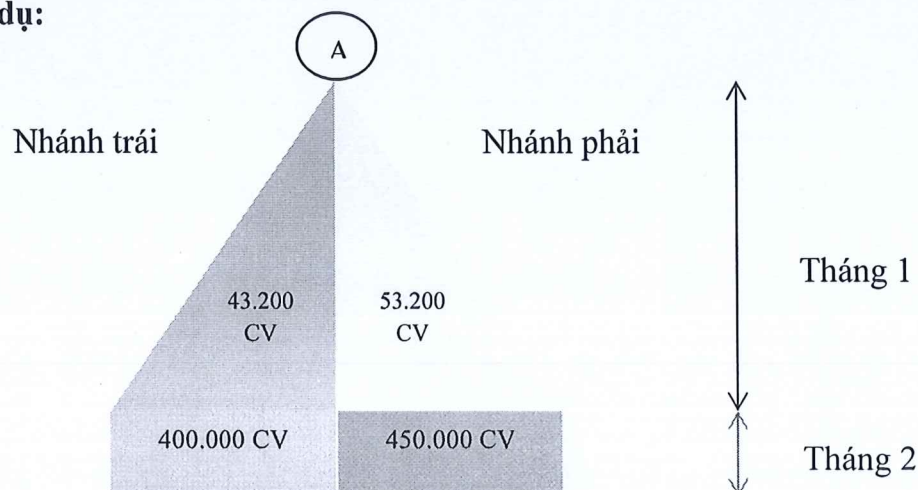
3. Hoa hồng quản lý Sao

Thành viên Trung Cấp trong 01 kỳ tính thưởng, khi cả 2 bên nhánh trái và nhánh phải có doanh số hệ thống mỗi nhánh đạt 1 mức tại bảng dưới đây, Thành viên sẽ được hưởng Hoa hồng quản lý Sao ở mức tương ứng (tính theo CV).

Danh hiệu	CV doanh số hệ thống nhánh trái	CV doanh số hệ thống nhánh phải	Hoa hồng quản lý Sao
Hoàng Đạt 1 Sao	43.200 CV	43.200 CV	6.000 CV
Hoàng Đạt 2 Sao	140.400 CV	140.400 CV	12.000 CV
Hoàng Đạt 3 Sao	284.400 CV	284.400 CV	18.000 CV
Hoàng Đạt Star	432.000 CV	432.000 CV	54.000 CV

Khi tổng doanh số từ tầng 1 trở đi của Nhánh trái đạt 432.000 CV, Nhánh phải đạt 432.000 CV thì sẽ tạo thành 01 (Một) chu kỳ. Thành viên được nhận Hoa hồng quản lý Sao tối đa là 90.000 CV tương đương 90.000.000đ (Chín mươi triệu đồng). Mỗi kỳ tính thưởng, Thành viên chỉ nhận tối đa 1 chu kỳ tính Hoa hồng quản lý Sao. Trường hợp Thành viên chưa đạt Danh hiệu Hoàng Đạt Star thì doanh số được bảo lưu để tính Hoa hồng quản lý Sao trong kỳ tính thưởng tiếp theo.

Ví dụ:



- ❖ Thành viên A mới tham gia vào Công ty, trong tháng đầu tiên Thành viên A đạt:
 - Doanh số cá nhân là: 7.200 CV
 - Doanh số hệ thống nhánh trái (Nhánh yếu) đạt 43.200 CV, nhánh phải (Nhánh mạnh) đạt 53.200 CV.
- ➔ thì cuối tháng tính thưởng A sẽ đạt Cấp bậc Thành viên Trung cấp và được Danh hiệu Hoằng Đạt 1 Sao.

Danh hiệu Hoằng Đạt 1 sao thì phần Hoa hồng quản lý Sao được nhận sẽ là: 6.000 CV. Như vậy, tổng Hoa hồng quản lý Sao Thành viên A nhận được là: $6.000 \text{ CV} \times 1.000đ = 6.000.000đ$ (Sáu triệu đồng).

Do trong tháng Danh hiệu cao nhất của Thành viên A là Hoằng Đạt 1 Sao, chưa đạt Hoằng Đạt Star nên được bảo lưu Danh Hiệu để tính Hoa hồng quản lý Sao và doanh số nhánh cho tháng sau.

- ❖ Giả sử tháng thứ 2 Thành viên A tiếp tục có doanh số hệ thống nhánh trái đạt 400.000 CV và nhánh phải 450.000 CV.

Tổng cộng bảo lưu doanh số của tháng trước, tổng doanh số hệ thống Nhánh trái là 443.200 CV ($400.000 \text{ CV} + 43.200 \text{ CV}$) và Nhánh phải 503.200 CV ($450.000 \text{ CV} + 53.200 \text{ CV}$).

- ➔ Khi đó, Danh hiệu Thành viên A đạt được là Hoằng Đạt Star.

Danh hiệu Hoằng Đạt Star thì phần Hoa hồng quản lý Sao nhận được sẽ là: 54.000 CV. Như vậy, Hoa hồng quản lý sao Thành viên A nhận được trong tháng này sẽ được tính như sau:

Hoằng Đạt 2 Sao: $12.000 \text{ CV} \times 1.000đ = 12.000.000đ$

Hoằng Đạt 3 Sao: $18.000 \text{ CV} \times 1.000đ = 18.000.000đ$

Hoằng Đạt Star: $54.000 \text{ CV} \times 1.000đ = 54.000.000đ$

Tổng Hoa hồng quản lý Sao Thành viên được nhận tiếp là: $12.000.000đ + 18.000.000đ + 54.000.000đ = 84.000.000đ$ (Tám mươi bốn triệu đồng).

Lưu ý: Khi Thành viên đạt Hoằng Đạt Star (nghĩa là Thành viên hoàn thành 1 chu kỳ) thì Doanh số hệ thống nhánh trái, nhánh phải không được bảo lưu để tiếp tục tính Hoa hồng quản lý Sao cho tháng sau và doanh số sẽ tính về 0 CV. Tháng sau Thành viên bắt đầu lại ở mức phân đầu Hoằng Đạt 1 Sao.

4. Hoa hồng lãnh đạo

Thành viên đạt Danh Hiệu từ Hoằng Đạt Ruby trở lên thì được xét Hoa hồng Lãnh Đạo dựa vào Doanh số không vượt cấp (tính theo CV) trong mạng lưới tuyến dưới của mình như sau:

Danh hiệu	% Hoa hồng lãnh đạo
Hoằng Đạt Ruby	1%
Hoằng Đạt Sapphire	1%
Hoằng Đạt Emerald	1%
Hoằng Đạt Diamond	1%

Lưu ý: Trong trường hợp Người bảo trợ trực tiếp và Thành viên đồng một Danh hiệu thì Người bảo trợ trực tiếp không được nhận Hoa hồng lãnh đạo khi tuyển dưới có phát sinh doanh số tích lũy.

Ví dụ:

A là Thành viên Danh Hiệu Hoàng Đạt Ruby, nhánh trái của A là B.

B là Thành viên Danh hiệu Hoàng Đạt Star.

B bảo trợ ra C tham gia mua hàng tích lũy: 3.600 CV.

Thành viên B Danh Hiệu Hoàng Đạt Star không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng lãnh đạo.

Thành viên A Danh Hiệu Hoàng Đạt Ruby đủ điều kiện nhận Hoa Hồng lãnh đạo.

Hoa hồng lãnh đạo Danh Hiệu Hoàng Đạt Ruby của A : $1\% \times 3.600 \text{ CV} = 36 \text{ CV} \times 1.000đ = 36.000đ$ (Ba mươi sáu nghìn đồng).

Ví dụ trường hợp đồng cấp:

A là Thành viên Danh Hiệu Hoàng Đạt Sapphire và nhánh trái của A là B.

B là Thành viên Danh Hiệu Hoàng Đạt Ruby, Nhánh trái của B là C.

C cũng là thành viên Danh hiệu Hoàng Đạt Ruby

C bảo trợ ra D tham gia mua hàng tích lũy: 3.600 CV

Hoa hồng lãnh đạo Danh Hiệu Hoàng Đạt Ruby của C: $1\% \times 3.600 \text{ CV} = 36 \text{ CV} \times 1.000đ = 36.000đ$ (ba mươi sáu nghìn đồng).

B không được Hoa hồng lãnh đạo từ D do B đồng cấp với C.

Hoa hồng lãnh đạo Danh hiệu Hoàng Đạt Sapphire của A từ D: $1\% \times 3.600 \text{ CV} = 36 \text{ CV} \times 1.000đ = 36.000đ$ (Ba mươi sáu nghìn đồng).

5. Hoa hồng toàn quốc

Thành viên đạt Danh Hiệu từ Hoàng Đạt Emerald trở lên thì được xét Hoa hồng toàn quốc dựa trên doanh số (tính theo CV) toàn Công ty chia đều cho các Thành viên đó trong kỳ tính thưởng theo tỷ lệ sau:

Danh hiệu	% Hoa hồng toàn quốc
Hoàng Đạt Emerald	1%
Hoàng Đạt Diamond	1%
Hoàng Đạt Crown Diamond	1%

Ví dụ:

Toàn công ty trong tháng có 3 Thành viên đạt Danh hiệu Hoằng Đạt Emerald bao gồm A thì A được hưởng 1% Hoa hồng toàn quốc dựa trên doanh số CV toàn công ty.

Giả sử: Trong tháng doanh số công ty đạt 360.000 CV thì A và 2 Thành viên cùng đạt danh hiệu Emerald được hưởng:

$(1\% \times 360.000 \text{ CV}) / 3 \text{ Emerald} = 3.600 \text{ CV} / 3 \text{ Emerald} = 1.200 \text{ CV} \times 1.000đ = 1.200.000đ$ (Một triệu hai trăm nghìn đồng).

6. Cam kết của Công ty Hoằng Đạt

Công ty luôn có ý thức tuân thủ theo các quy định của pháp luật. Kế hoạch trả thưởng này được mô tả nhằm làm cho người tham gia bán hàng đa cấp hiểu đúng và đủ các quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

Công ty cam kết thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm trong việc thực thi kế hoạch trả thưởng này trong hoạt động kinh doanh.

Công ty xin cam kết thực hiện chi trả 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 người tham gia bán hàng đa cấp trong năm quy đổi tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Trong trường hợp vượt quá mức 40% công ty sẽ điều chỉnh lại kế hoạch trả thưởng sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

BẢNG TỔNG HỢP CÁC HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG

Giá trị quy đổi	1 CV = 1.000 đồng Công ty trả ra cho Thành viên
	Max= Min: 1 CV ~ 3.548 đồng là giá trị Thành viên mua hàng.
Tỷ lệ quy đổi CV/ Doanh thu	Max/ Min = 1.000/3.548 = 28%

Ví dụ: theo Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp:

- Kem đánh răng HD có giá bán cho Thành viên là 220.000 đồng tương ứng 62 CV (tương ứng 1CV~ 3.548 đồng). Vậy giá trị Công ty trả ra là 62 CV x 1.000 đồng = 62.000 đồng.

TT	Các loại hoa hồng	Tỷ lệ % tính theo điểm CV
1	Hoa hồng trực tiếp	18%
2	Hoa Hồng nhánh	52%
3	Hoa hồng Quản lý Sao	46%
4	Hoa Hồng lãnh đạo	5%
5	Hoa hồng toàn quốc	3%
Tổng cộng max		124%
Quy đổi ra doanh số tính trên VNĐ (Max)		28% x 124%CV = 34.72%

