



CÔNG TY TNHH ORIFLAME VIỆT NAM

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Ngày áp dụng: tháng năm 20...

**Đã đăng ký và được Cục Cạnh tranh và Bảo vệ Người tiêu dùng – Bộ Công Thương
chấp thuận ngày tháng năm 20...**



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ PHƯƠNG THỨC BÁN HÀNG VÀ HÀNG HÓA

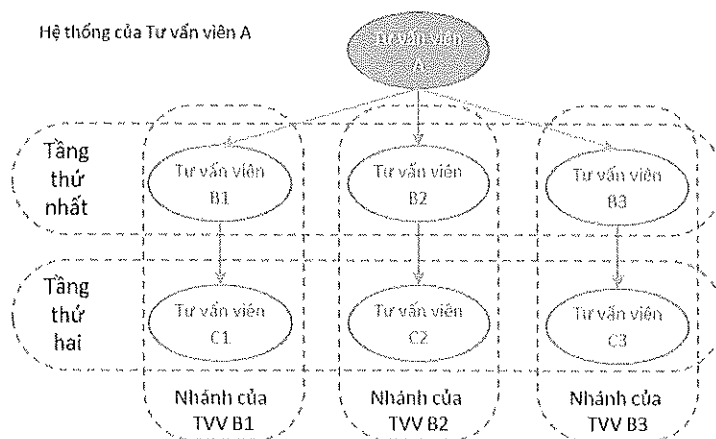
- 1.1. Công ty TNHH Oriflame Việt Nam (“Công ty”) là doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã được Bộ Công Thương cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, kinh doanh các sản phẩm mang nhãn hiệu Oriflame (sau đây được gọi là “**Sản phẩm**”).
- 1.2. Người tham gia bán hàng đa cấp, sau đây được gọi là Tư vấn viên (“**TVV**”) hoặc Nhà Phân phối, là cá nhân ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, sau khi hoàn thành các điều kiện theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, sẽ mua Sản phẩm Oriflame của Công ty để sử dụng hoặc bán lại trực tiếp đến người tiêu dùng nhưng không phải là tại điểm bán lẻ thường xuyên của doanh nghiệp bất kỳ hoặc của TVV, bao gồm cả các trang thương mại điện tử.
- 1.3. TVV chỉ được thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp (bảo trợ TVV mới, bán lại sản phẩm và hưởng hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế quy định tại Kế hoạch trả thưởng) sau khi được Công ty cấp Thẻ Thành viên theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- 1.4. TVV có thể đạt được các danh hiệu và được trả thưởng theo quy định trong Kế hoạch trả thưởng dựa vào kết quả hoạt động bán hàng của chính mình cùng các nhóm do mình bảo trợ.
- 1.5. Tuân thủ quy định về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, hàng tháng, Công ty sẽ theo dõi quá trình trả thưởng cho TVV và có thể đưa ra các điều chỉnh đối với Kế hoạch trả thưởng này, sau khi đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật, để đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó.

2. KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CHO TƯ VẤN VIÊN

- 2.1. TVV sẽ được hưởng các lợi ích quy định cụ thể dưới đây khi tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty. Lợi ích kinh tế của TVV được tính căn cứ vào khối lượng kinh doanh (“**BV**”) và điểm kinh doanh (“**BP**”) như được định nghĩa tại mục 2.2 dưới đây.

2.2 Các định nghĩa

- a) “**Khối lượng kinh doanh**” (BV) là doanh số mua Sản phẩm Oriflame của một TVV trong một tháng (hay còn gọi là một chu kỳ Catalogue) tính bằng tiền theo đồng Việt Nam (không bao gồm thuế GTGT).
- b) “**Điểm kinh doanh**” (BP) được quy định cho từng sản phẩm tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Điểm kinh doanh được sử dụng để xác định danh hiệu và tính tiền thưởng và hoa hồng cho TVV.
- c) “**Doanh số cá nhân**” là giá trị BV mà bản thân TVV tích lũy được thông qua việc mua hàng từ Công ty trong một tháng.
- d) “**Hệ thống**”/“**Nhánh**” bao gồm bản thân TVV và các TVV nằm trong mạng lưới bảo trợ của TVV đó. Các TVV được một TVV trực tiếp bảo trợ được gọi là “**Tầng**” thứ nhất của TVV đó. Các TVV được TVV ở Tầng thứ nhất bảo trợ trực tiếp được gọi là Tầng thứ hai của TVV ban đầu. Các Tầng tiếp theo được xác định theo nguyên tắc tương tự.

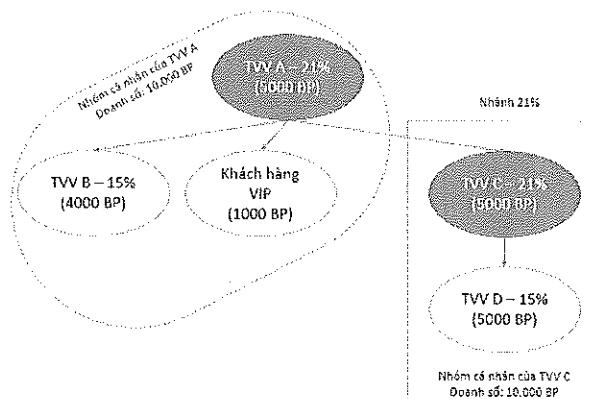


Trong sơ đồ trên, Nhánh (còn gọi là Hệ thống) của TVV B1 bắt đầu từ TVV B1 và bao gồm toàn bộ các TVV tuyến dưới trong mạng lưới bảo trợ của TVV B1.

- e) “**Khách hàng ưu đãi**” (“**Khách hàng VIP**”) là khách hàng được giới thiệu bởi một TVV, hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng VIP để được hưởng các lợi ích tại Chương trình Khách hàng VIP của Công Ty. Khách hàng VIP không phải là TVV, chỉ được phép mua hàng cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại.

Điểm doanh số mua hàng của Khách hàng VIP được tính vào điểm doanh số Nhóm cá nhân của TVV giới thiệu.

- f) “**Nhóm cá nhân**” Khi Hệ thống của một TVV đạt doanh số từ 10.000 BP trở lên trong một Tháng doanh số, TVV đó được nhận Chiết khấu hoạt động ở mức 21% (bảng tại mục 2.2 (h)). Đồng thời, Hệ thống của TVV này sẽ được tách ra khỏi Hệ thống của TVV tuyến trên khi xác định Nhóm cá nhân – căn cứ quan trọng để xác định phần đóng góp của mỗi TVV trong kết quả kinh doanh của Công ty.



Nhóm cá nhân của một TVV được xác định là Hệ thống của TVV đó, bao gồm Khách hàng VIP (nếu có) nhưng không bao gồm Hệ thống của các TVV tuyến dưới có doanh số đạt từ 10.000 BP trở lên.

Trong ví dụ trên, Hệ thống của TVV A bao gồm: A, B, C, D và một Khách hàng VIP. Do TVV C đã đạt mức Chiết khấu hoạt động 21% nên Hệ thống của TVV C không nằm trong Nhóm cá nhân của TVV A. Nhóm cá nhân của TVV A gồm: A, B và Khách hàng VIP. Nhóm cá nhân của TVV C gồm: C và D.

- g) “**Nhánh 21%**” là Nhánh (hay còn gọi là Hệ thống) có chứa ít nhất một TVV đạt mức Chiết khấu hoạt động 21% (có điểm số Nhóm cá nhân đạt từ 10.000 BP trở lên).

Trong ví dụ trên, Hệ thống của TVV A và Hệ thống của TVV C được gọi là các Nhánh 21%.

- h) “**Bảo đảm tối thiểu**” là điều kiện doanh số nhất định tính theo BP, áp dụng đối với cá nhân TVV và Nhóm cá nhân của TVV, để được nhận một phần hoặc toàn bộ giá trị Tiền thưởng, nhằm mục đích đảm bảo sự công bằng cho nỗ lực hoạt động của TVV trong mạng lưới bán hàng của TVV, tránh trường hợp những người hoạt động kém hiệu quả được hưởng lợi trên nỗ lực của những người ở tuyến dưới trong mạng lưới bán hàng của Công ty.

- i) “**Chiết khấu hoạt động**” (PD) là tỷ lệ chiết khấu TVV được hưởng trên doanh số mua sản phẩm tính theo BV, như bảng dưới đây (*Điều kiện, cách thức xác định giá trị Chiết khấu hoạt động được quy định cụ thể tại Mục 2.4*):

Điều kiện	Tỷ lệ chiết khấu (PD %)
Doanh số Nhóm cá nhân ≥ 10.000 BP trở lên; Hoặc có 01 Nhánh 21% trong Hệ thống	= 21% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 6.600 - 9.999 BP	= 18% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 4.000 - 6.599 BP	= 15% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 2.400 - 3.999 BP	= 12% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 1.200 - 2.399 BP	= 9% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 600 - 1.199 BP	= 6% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 200 - 599 BP	= 3% BV

- j) **“Tháng doanh số”** (Còn gọi là Kỳ Catalogue): khoảng thời gian một tháng dương lịch, được tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng dương lịch để xác định hoa hồng, tiền thưởng cho các TVV trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Chỉ có các đơn hàng được thanh toán trong khoảng thời gian Tháng doanh số mới được tính là doanh số để xác định cấp bậc TVV và xác định hoa hồng, tiền thưởng trong Tháng doanh số đó.
- k) **“Tiền Thưởng lãnh đạo”** là số tiền mà Công ty sẽ trả cho TVV khi có ít nhất một Nhánh 21% trong hệ thống của TVV, với chi tiết của mỗi mức thưởng và điều kiện được hưởng được nêu trong **Mục 2.5** dưới đây. Tiền thưởng được chi trả cho nỗ lực của TVV trong việc hỗ trợ và đào tạo các TVV trong hệ thống của mình đạt được doanh số bán hàng.

l) **Các Danh hiệu TVV và điều kiện đạt danh hiệu**

STT	Danh hiệu	Điều kiện
1	Tư Vấn Viên 3%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 200 BP – 599 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
2	Tư Vấn Viên 6%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 600 BP - 1.199 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
3	Tư Vấn Viên 9%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 1.200 BP - 2.399 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
4	Tư Vấn Viên 12%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 2.400 BP - 3.999 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
5	Tư Vấn Viên 15%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 4.000 BP - 6.599 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
6	Tư Vấn Viên 18%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 6.600 BP - 9.999 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
7	Tư Vấn Viên 21% (Quản lý độc lập cao cấp)	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 10.000 BP trở lên trong 1 chu kỳ Catalogue, hoặc Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và 01 Nhánh 21%
8	Giám đốc độc lập (Director)	Đạt mức Quản lý độc lập cao cấp 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất.
9	Giám đốc độc lập Vàng (Gold Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và 02 Nhánh 21%] mỗi tháng.
10	Giám đốc độc lập Vàng Cấp cao (Senior Gold Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và 03 Nhánh 21%] mỗi tháng.
11	Giám đốc độc lập Ngọc Bích (Sapphire Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và 04 Nhánh 21%] mỗi tháng.
12	Giám đốc độc lập Kim Cương (Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [06 Nhánh 21%] mỗi tháng.

STT	Danh hiệu	Điều kiện
13	Giám đốc độc lập Kim Cương Cấp cao (Senior Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [08 Nhánh 21%] mỗi tháng.
14	Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi (Double Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [10 Nhánh 21%] mỗi tháng.
15	Giám đốc Điều hành độc lập (Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 Nhánh 21%] mỗi tháng.
16	Giám đốc Điều hành độc lập Vàng (Gold Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}] mỗi tháng.
17	Giám đốc Điều hành độc lập Ngọc Bích (Sapphire Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}] mỗi tháng.
18	Giám đốc Điều hành độc lập Kim Cương (Diamond Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}] mỗi tháng.
19	Giám đốc Lãnh đạo độc lập (President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh trở lên thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 3 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}] mỗi tháng.
20	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Cấp cao (Senior President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}] mỗi tháng.
21	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 3 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít

STT	Danh hiệu	Điều kiện
		nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 9 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}}] mỗi tháng.
22	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích (Sapphire President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}}] mỗi tháng.
23	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Kim Cương (Diamond President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}}] mỗi tháng.

2.3 Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế theo Kế hoạch trả thưởng

- a) Lợi nhuận tức thì là khoản chênh lệch giữa giá bán lẻ khuyến nghị (được quy định trên Catalogue bán hàng) và giá bán dành cho Tư vấn viên (được quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp), có giá trị lên tới 30% giá bán dành cho Tư vấn viên.

TVV được cấp Thẻ Thành viên có thể mua sản phẩm Oriflame từ Công ty và bán lại cho người tiêu dùng ở mức không thấp hơn mức giá mua từ Công ty và không cao hơn mức giá bán lẻ khuyến nghị để được hưởng Lợi nhuận tức thì.

- b) Ngoài ra, tham gia vào Kế hoạch trả thưởng này, TVV được hưởng những lợi ích kinh tế sau:
- Được hưởng Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số nhóm và doanh số cá nhân theo quy định tại **Mục 2.4** của Kế hoạch trả thưởng này;
 - Được hưởng Tiền thưởng lãnh đạo khi TVV có ít nhất một Nhánh 21% theo quy định tại **Mục 2.5** của Kế hoạch trả thưởng này;
 - Được hưởng Tiền thưởng theo Danh hiệu theo quy định tại **Mục 2.6** của Kế hoạch trả thưởng này.
- c) Danh hiệu của TVV trong một Tháng Doanh số cụ thể được xác định dựa trên các điều kiện và khoảng thời gian tương ứng được quy định tại **Mục 2.2.k**. Tuy nhiên, quyền lợi mà TVV được hưởng trong từng Tháng Doanh số sẽ phụ thuộc vào việc đáp ứng các điều kiện về doanh số và hệ thống quy định tại **Mục 2.4, 2.5 và 2.6**.
- d) Theo quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP, toàn bộ các lợi ích kinh tế nêu tại điểm b trên đây sẽ được Công ty thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng cho TVV.

2.4 Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số của Nhóm cá nhân và Doanh số cá nhân

- a) TVV được hưởng Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số cá nhân như sau:

Điều kiện	Cá nhân đạt được 100 BP trong tháng.
Giá trị Chiết khấu hoạt động (PD)	$= (\text{Doanh số cá nhân của TVV}) \times (\text{Mức PD của TVV})$ Ghi chú: Mức Chiết khấu hoạt động (PD) của cá nhân TVV được xác định

	theo bảng ở mục 2.2 (i)
--	-------------------------

b) TVV được hưởng chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:

Điều kiện	Cá nhân đạt được 100 BP trong tháng.
Giá trị chiết khấu hoạt động (PD)	$= (\text{Doanh số Nhóm cá nhân của mỗi cá nhân trong Tầng thứ nhất}) \times (\text{Mức chênh lệch giữa Chiết khấu hoạt động (PD) của TVV với Chiết khấu hoạt động (PD) của mỗi cá nhân trong nhóm ở Tầng thứ nhất})$ <p>Ghi chú: Mức Chiết khấu hoạt động (PD) của cá nhân TVV được xác định theo bảng ở mục 2.2 (i)</p>

Các ví dụ tính Chiết khấu hoạt động

Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Tư vấn viên (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

Ví dụ 1: Tư vấn viên A, không có tuyến dưới, có doanh số cá nhân (cũng là doanh số nhóm cá nhân) là 7.680.000 BV, tương ứng với 600 BP.

Theo quy định tại bảng tại mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) TVV A được hưởng là 6%.

Tư vấn viên A được hưởng Chiết khấu hoạt động là $7.680.000 \times 6\% = 460.800$ đ

Ví dụ 2: TVV A có điểm số cá nhân 200BP, có các tuyến dưới bao gồm: TVV B với điểm số cá nhân 2600BP và TVV C với điểm số cá nhân 1200BP.

Điểm số Nhóm cá nhân của TVV A là:
 $200 + 2600 + 1200 = 4000\text{BP}$

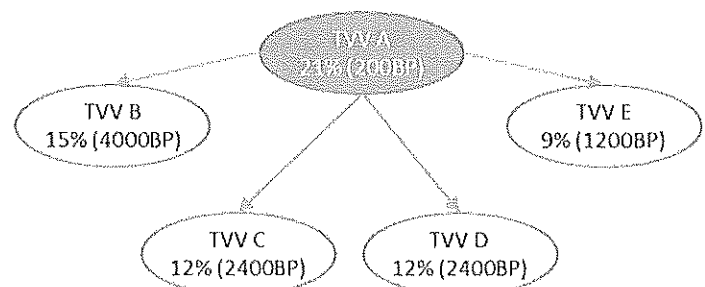
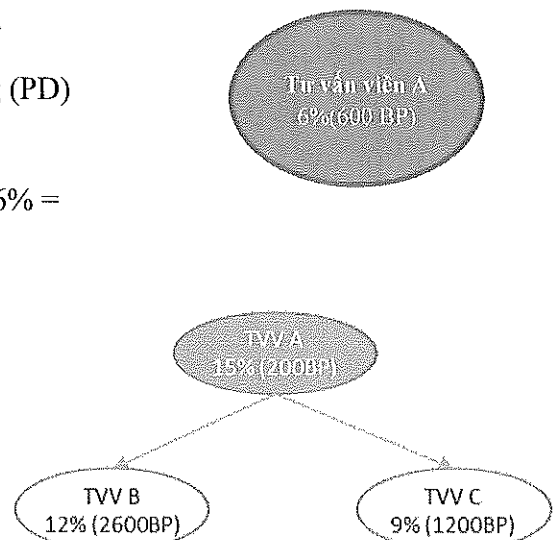
Theo quy định tại bảng tại mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) của TVV A là 15%; của TVV B là 12% và của TVV C là 9%.

- TVV A được nhận chiết khấu hoạt động từ doanh số cá nhân của mình:
 $(200 \times 12.800) \times 15\% = 384.000$ đồng
- TVV A được hưởng Chiết khấu hoạt động từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:
 $(2600 \times 12.800) \times (15\% - 12\%) + (1200 \times 12.800) \times (15\% - 9\%) = 1.920.000$ đồng
- Tổng thu nhập của Tư vấn viên A từ Chiết khấu hoạt động là: $384.000 + 1.920.000 = 2.304.000$ đồng

Ví dụ 3: TVV A có điểm số cá nhân 200BP, có các tuyến dưới bao gồm: TVV B với điểm số cá nhân 4000BP, TVV C với điểm số cá nhân 2400BP, TVV D với điểm số cá nhân 2400BP và TVV E với điểm số cá nhân 1200BP.

Điểm số Nhóm cá nhân của TVV A là:
 $200 + 4000 + 2400 + 2400 + 1200 = 10.200\text{BP}$

Theo quy định tại bảng tại mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) của TVV A là 21%; của TVV B là



CÔNG TY TNHH...
 SỞ...
 7

15%, của TVV C là 12%, của TVV D là 12% và của TVV E là 9%.

- TVV A được nhận chiết khấu hoạt động từ doanh số cá nhân của mình:
 $(200 \times 12.800) \times 21\% = 537.600$ đồng
- TVV A được hưởng Chiết khấu hoạt động từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:
 $(4000 \times 12.800) \times (21\% - 15\%) + (2400 \times 12800) \times (21\% - 12\%) + (2400 \times 12800) \times (21\% - 12\%) + (1200 \times 12800) \times (21\% - 9\%) = 10.444.800$ đồng
- Tổng thu nhập của Tư vấn viên A từ Chiết khấu hoạt động là:
 $537.600 + 10.444.800 = 10.982.400$ đồng

2.5 Tiền thưởng lãnh đạo (tiền thưởng cho kết quả hoạt động của nhóm)

a) Tiền thưởng Oriflame

Công thức	$= 4\% \times BV$ của các nhóm ở Tầng thứ nhất
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 01 Nhánh 21%.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ 4% tiền thưởng Oriflame. Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng Oriflame (được giải thích thêm dưới bảng tính này). Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng Oriflame.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

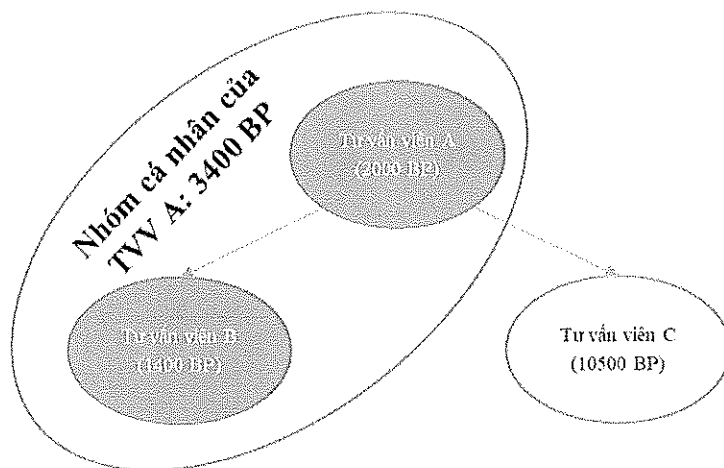
Bảo đảm tối thiểu và một phần Tiền thưởng Oriflame:

- Đảm bảo tối thiểu là cách thức nhằm đảm bảo việc tương thưởng cho mọi nỗ lực của TVV. Tiêu chuẩn này giúp loại trừ tình huống có những TVV hoạt động kém hiệu quả (là các TVV không duy trì mức 10.000 BP Nhóm cá nhân) mà vẫn hưởng lợi ích từ hoạt động của TVV ở các tuyến dưới.
- Để được hưởng toàn bộ 4% Tiền thưởng Oriflame, TVV cần phải duy trì Nhóm cá nhân ở mức 10.000 BP hoặc cao hơn.
- Nếu điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt từ 4.000 - 9.999 BP, TVV chỉ được hưởng một phần của 4% Tiền thưởng Oriflame tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.

Ví dụ về Tiền thưởng Oriflame:

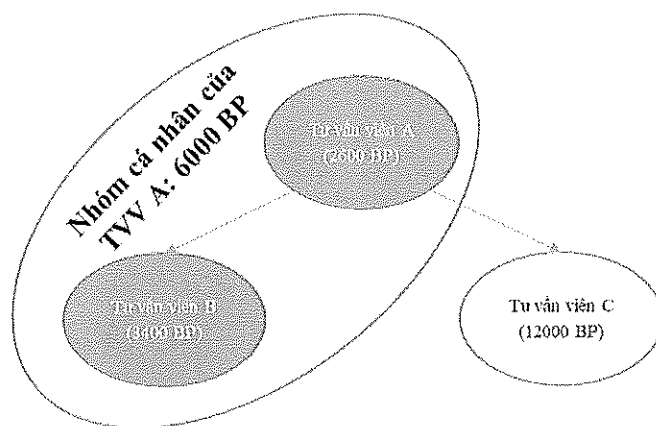
Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Tư vấn viên (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

Ví dụ 1: TVV A có điểm số cá nhân 2000BP, có các tuyến dưới là TVV B có điểm số cá nhân 1400BP và TVV C có điểm số Nhóm cá nhân đạt 10.500 BP.



Do có một Nhánh 21% (nhóm của TVV C) nên TVV A được hưởng Tiền thưởng Oriflame. Tuy nhiên, doanh số Nhóm cá nhân của TVVA chỉ đạt 3400 BP < 4000 BP không đáp ứng yêu cầu Bảo đảm tối thiểu nên TVVA không được nhận Tiền thưởng Oriflame.

Ví dụ 2: TVV A có điểm số cá nhân 2.600BP, có các tuyến dưới là TVV B có điểm số cá nhân 3.400BP và TVV C có điểm số Nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.



Do có một Nhánh 21% (nhóm của TVV C) nên TVV A được hưởng Tiền thưởng Oriflame.

Điểm số Nhóm cá nhân của TVV A là $2600 + 3400 = 6000$ BP

Phần Tiền thưởng Oriflame mà TVV A được nhận từ Nhóm cá nhân của TVV C là:

$$(6.000/10.000) \times 4\% \times (12.000 \times 12.800) = 3.686.400 \text{ đồng.}$$

Phần còn lại $[(10.000 - 6.000)/10.000] \times 4\% \times (12.000 \times 12.800) = 2.457.600$ đồng sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên đủ điều kiện gần nhất của TVV A.

b) Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng

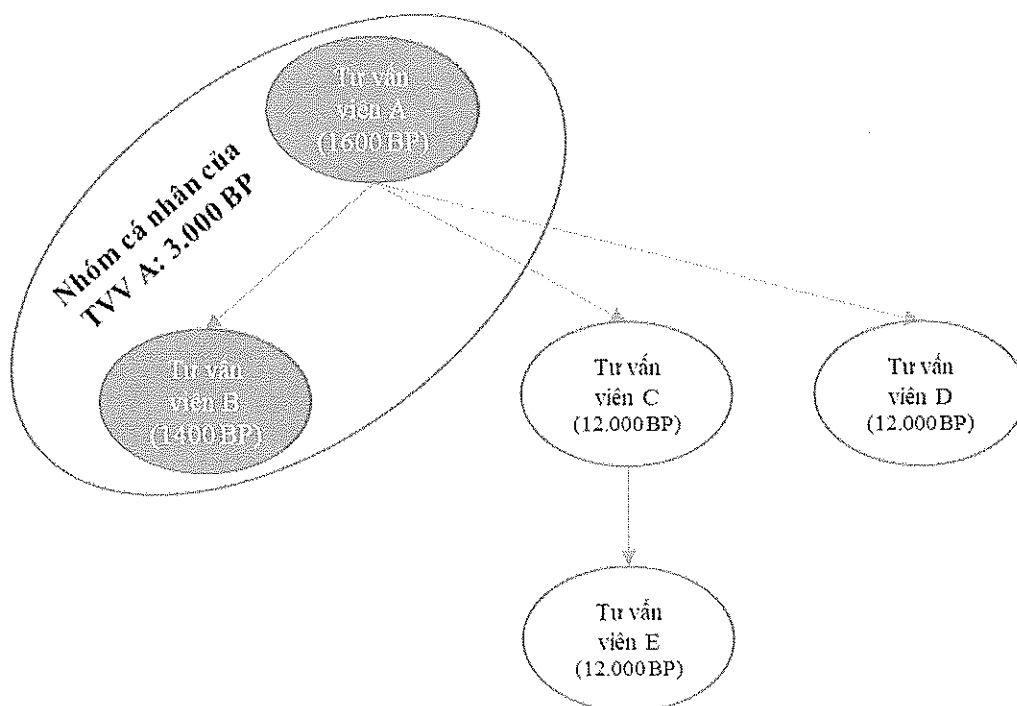
Công thức	= 1% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ hai của TVV cho đến Tầng thứ nhất của người đủ điều kiện nhận tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 02 Nhánh 21%.

Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Vàng hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	<p>Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng.</p> <p>Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyển trên gần nhất đủ điều kiện.</p> <p>Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng.</p>
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

Ví dụ về Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng (áp dụng tương tự đối với tiền thưởng các cấp cao hơn):

Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Tư vấn viên (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

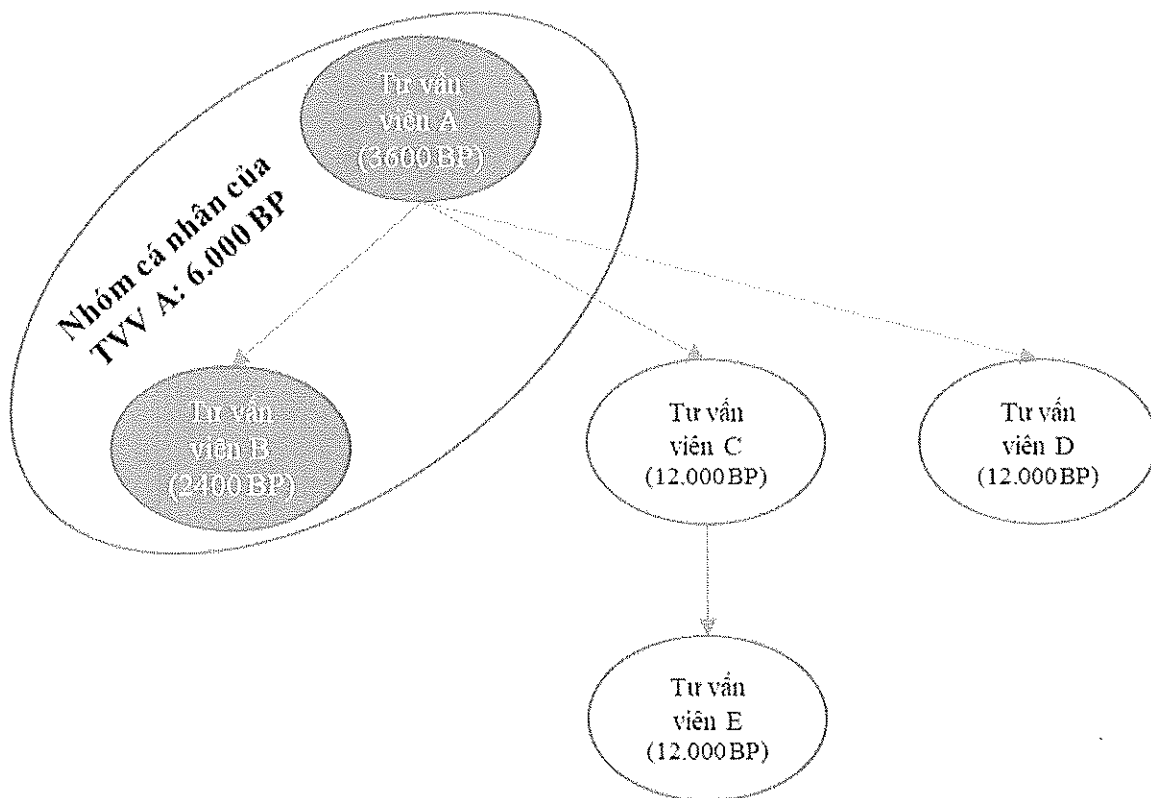
Ví dụ 1: TVV A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 1600 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: TVV B với điểm số cá nhân 1.400 BP, TVV C, D và E với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.



Điểm số nhóm cá nhân của TVV A là: $1600 + 1400 = 3.000$ BP.

TVV A đủ điều kiện nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng (điều kiện về danh hiệu, doanh số cá nhân và hệ thống). Tuy nhiên, điểm số Nhóm cá nhân của TVVA chỉ đạt 3000 BP < 4000 BP, không đáp ứng yêu cầu Bảo đảm tối thiểu nên TVVA không được nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.

Ví dụ 2: TVV A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 3.600 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: TVV B với điểm số cá nhân 2.400 BP, TVV C, D và E với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.



Điểm số nhóm cá nhân của TVV A là: $3600 + 2400 = 6.000 \text{ BP} \Rightarrow$ TVV A được nhận một phần Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.

Phần Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng mà TVV A được nhận từ Nhóm cá nhân của TVV E là:

$$(6.000/10.000) \times 1\% \times (12.000 \times 12.800) = 921.600 \text{ đồng.}$$

Phần còn lại $[(10.000 - 6.000)/10.000] \times 1\% \times (12.000 \times 12.800) = 614.400$ đồng sẽ được chuyển cho Giám đốc độc lập Vàng tuyển trên đủ điều kiện gần nhất của TVV A.

Ví dụ 3: TVV A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 6000 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: TVV B với điểm số cá nhân 6000 BP, TVV C, D, E, F, G và H với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP; trong đó E cũng là Giám đốc độc lập Vàng.

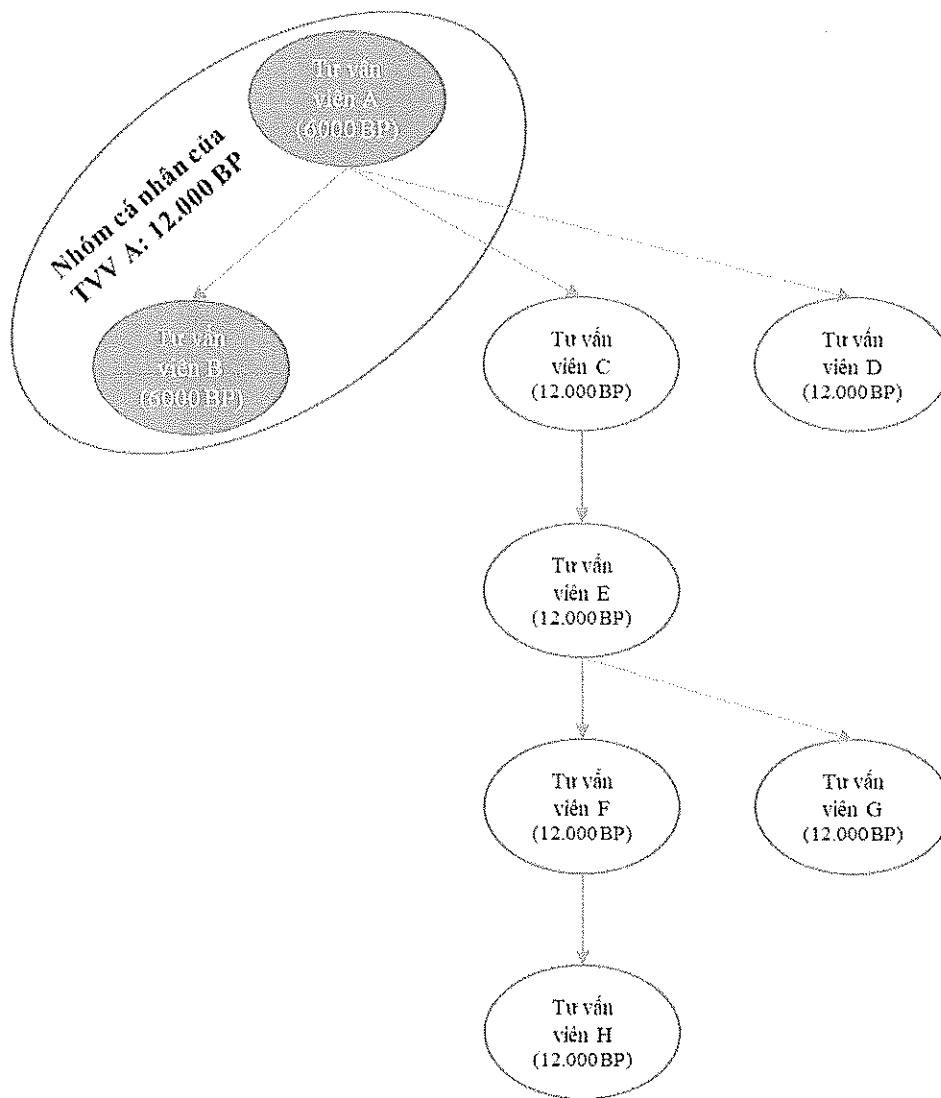
Điểm số nhóm cá nhân của TVV A là: $6000 + 6000 = 12.000 \text{ BP} \Rightarrow$ TVV A được nhận toàn bộ Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.

Do TVV E cũng đủ điều kiện nhận toàn bộ Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng nên TVV A chỉ được nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng từ Nhóm cá nhân của TVV E, F và G:

$$1\% \times [3 \times (12.000 \times 12.800)] = 4.608.000 \text{ đồng.}$$

Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng từ Nhóm cá nhân của TVV H sẽ được chi trả cho TVV E:

$$1\% \times (12.000 \times 12.800) = 1.536.000 \text{ đồng.}$$



c) **Tiền thưởng Ngọc Bích**

Công thức	= 0.5% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 3 của TVV cho đến Tầng thứ hai của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng Ngọc Bích kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 04 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Ngọc Bích hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ tiền thưởng Ngọc Bích. Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng Ngọc Bích, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên gần nhất đủ điều kiện. Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng Ngọc Bích.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

d) **Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương**

Công thức	= 0.25% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 4 của TVV cho đến Tầng thứ 3 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 06 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Kim Cương hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

e) **Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi**

Công thức	= 0.125% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 5 của TVV cho đến Tầng thứ 4 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 10 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

f) **Tiền thưởng cho Giám đốc Điều hành độc lập**

Công thức	= 0.0625% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 6 của TVV cho đến Tầng thứ 5 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 12 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc Điều hành độc lập hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của TVV đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho TVV tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

2.6 **Tiền thưởng theo Danh hiệu**

STT	Danh hiệu	Tiền thưởng (đồng)	Điều kiện
1	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	6.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 3 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 02 nhánh thuộc Tầng thứ nhất

STT	Danh hiệu	Tiền thưởng (đồng)	Điều kiện
			đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 9 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}} mỗi tháng.
2	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích (Sapphire President Director)	8.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}} mỗi tháng.
3	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Kim Cương (Diamond President Director)	20.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 06 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {ở bất cứ cấp nào, có ít nhất 12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP)}} mỗi tháng.

Lưu ý:

- (i) TVV chỉ được nhận Tiền thưởng theo Danh hiệu đối với lần đầu tiên đạt danh hiệu tương ứng.
- (ii) Tiền thưởng đối với mỗi Danh hiệu được chi trả thành 2 lần:
 - Lần 1: 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu được trao cho TVV ngay sau tháng hoàn thành điều kiện đạt chuẩn theo Danh hiệu.
 - Lần 2: 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu còn lại được trao cho TVV sau một năm duy trì Danh hiệu (kể từ thời điểm TVV nhận 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu lần 1). Trường hợp TVV không duy trì điều kiện đạt chuẩn theo Danh hiệu trong vòng 12 tháng liên tục, số tiền thưởng lần 2 được nhận thực tế sẽ được tính dựa theo số tháng duy trì điều kiện đạt chuẩn nhân với tổng tiền thưởng 50% còn lại.

Ví dụ về chi trả tiền thưởng theo Danh hiệu đối với danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng:

Danh hiệu	Tổng tiền thưởng	Tiền thưởng nhận sau khi hoàn thành điều kiện đạt chuẩn	Tiền thưởng nhận sau một năm duy trì Danh hiệu	Duy trì đạt chuẩn A (<12) tháng trong vòng 12 tháng tiếp theo
Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	6.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	$3.000.000.000 \times (A/12)$

- (iii) Khi một TVV chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, toàn bộ hệ thống tuyển dưới của TVV đó sẽ được chuyển lên cho TVV bảo trợ. Trong trường hợp TVV bảo trợ đạt điều kiện được nhận Tiền thưởng theo Danh hiệu nhờ vào việc tiếp nhận các Nhánh 21% được chuyển lên, giá trị Tiền thưởng theo danh hiệu mà TVV bảo trợ được nhận sẽ tương ứng với tỷ lệ số Nhánh 21% mà TVV bảo trợ đã trực tiếp xây dựng được.

Ví dụ: TVV A đang có 3 Nhánh 21%, được tiếp nhận hệ thống từ TVV tuyển dưới chuyển lên có 9 Nhánh 21%. TVV A có tổng số 12 Nhánh 21% thuộc Tầng thứ nhất, 12 nhánh này đạt điều kiện có 6 tháng thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% mỗi tháng, hoàn thành điều kiện đạt chuẩn danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích. Do có 3/12 Nhánh 21% do TVV A trực tiếp xây dựng được, nên Tiền thưởng theo Danh hiệu dành cho TVV A được tính là 3/12 Nhánh 21%.

Giá trị Tiền thưởng theo Danh hiệu TVV A nhận được là:

$$(8.000.000.000 : 12) \times 3 = 2.000.000.000 \text{ đồng}$$

3. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA TVV THAM GIA KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Chi tiết được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động.

4. TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG, GIÁ CẢ, CÔNG DỤNG VÀ CÁCH SỬ DỤNG HÀNG HÓA

- Chi tiết về giá cả, xuất xứ hàng hóa được quy định chi tiết trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp do Công ty xây dựng, công bố và thông báo tới cơ quan có thẩm quyền.
- Chi tiết về mô tả công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, trả lại, mua lại hàng hóa được công bố tại trang thông tin điện tử của Công ty.

5. HIỆU LỰC THI HÀNH

Kế hoạch trả thưởng này có hiệu lực kể từ ngày/.

