



CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM

ĐC: C16/D21 Khu đô thị mới Cầu Giấy, phố Dịch Vọng Hậu,
Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

ĐT : 024.37876502/03/04/05 * Fax : 024.37876506

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

MỤC LỤC

I. Các khái niệm	3
1. Nhà phân phối (NPP)	3
2. Mã số Nhà phân phối (Mã số hoặc ID).....	3
3. Người bảo trợ.....	3
4. Mã số bảo trợ.....	3
5. Hệ thống trực hệ	3
6. Hệ thống chỉ định.....	3
7. Mã số chỉ định	4
8. Người chỉ định	4
9. NPP Tầng 1.....	4
10. Tháng.....	4
11. Doanh số CV (Commission Value – Doanh số tính Hoa hồng)	4
12. Doanh số cá nhân (PV – Personal Volume).....	4
13. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume).....	4
14. Doanh số cá nhân tích lũy tới tháng trước	4
15. Doanh số cá nhân trong tháng	5
16. Tổng doanh số cá nhân tích lũy	5
17. Nhóm.....	5
18. Doanh số nhóm (GV - Group Volume)	5
19. Doanh số kết chuyển.....	5
20. Doanh số Hoa hồng nhóm.....	5
21. Nhóm yếu và Doanh số nhóm yếu.....	6
22. Doanh số trực hệ.....	6
23. Doanh số tích lũy (Dùng để đạt danh hiệu).....	6
24. Doanh số Qualify	6
25. Doanh số năng động.....	6
II. Các Cấp bậc và Danh hiệu của NPP	7
1. Cấp bậc của NPP.....	7
2. Danh hiệu NPP	7
III. Hoa hồng, tiền thưởng.....	8
1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus)	8
2. Hoa hồng doanh số nhóm (Team Bonus).....	8
3. Thưởng duy trì doanh số (Qualify Volume Bonus).....	10
4. Hoa hồng Cộng hưởng (Leverage Bonus)	10
5. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus)	15
IV. Cam kết của doanh nghiệp	16

I. Các khái niệm

1. Nhà phân phối (NPP)

Người tham gia bán hàng đa cấp được gọi là Nhà phân phối (“NPP”) là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.

2. Mã số Nhà phân phối (Mã số hoặc ID)

Là một dãy các chữ số cấp một lần duy nhất và ngẫu nhiên tương ứng cho một Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Tại một thời điểm nhất định, mỗi NPP chỉ được ký kết và duy trì 01 (một) Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp tương ứng với một mã số (ID) duy nhất với Công ty. Số Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đồng thời là Mã số (ID) và số Thẻ thành viên.

3. Người bảo trợ

Người bảo trợ là NPP giới thiệu cá nhân khác chưa là NPP của Công ty để trở thành NPP tuyển dưới của mình. Hoạt động này còn được gọi là hoạt động ‘**Bảo trợ**’. Thông tin Người bảo trợ được ghi nhận trên Hợp đồng của NPP mới. Đồng thời, NPP mới còn được gọi là **F1** của **Người bảo trợ** này.

4. Mã số bảo trợ

Là Mã số Nhà phân phối của **Người bảo trợ**.

5. Hệ thống trực hệ

Đối với một NPP, Hệ thống trực hệ là hệ thống mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau xuất phát từ NPP đó.

Ví dụ 1:

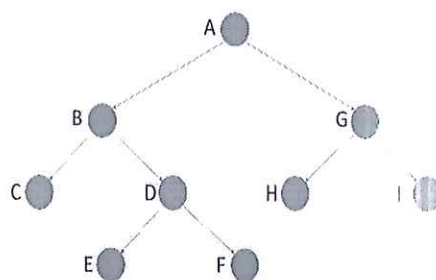
- Một NPP A bảo trợ NPP B mới, thì B gọi là F1 của A
- Khi NPP B ở trên bảo trợ NPP C mới, thì C gọi là F1 của B, đồng thời C còn được gọi là F2 của A.
- Khi NPP C ở trên bảo trợ NPP D mới, thì D gọi là F1 của C, đồng thời là F2 của B và là F3 của A.
- Tương tự như vậy NPP A sẽ có một Hệ thống trực hệ nhiều tầng mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau do A phát triển ra (B, C, D, ...).

6. Hệ thống chỉ định

Đối với một NPP, **Hệ thống chỉ định** là hệ thống mở rộng của **Hệ thống trực hệ**, thể hiện mối tương quan của tất cả các NPP với nhau trong Vinalink Group.

- **Hệ thống chỉ định** của một NPP bao gồm các NPP trong **Hệ thống trực hệ** của NPP đó và các NPP khác do hệ thống tuyển trên đặt xuống.
- Từ định nghĩa cho thấy, một Mã số NPP tham gia hoạt động bán hàng đa cấp tại Vinalink Group sẽ được thể hiện trên hai hệ thống: **Hệ thống trực hệ** và **Hệ thống chỉ định**.

Ví dụ 2 (hình bên): A bảo trợ B, D; B bảo trợ ra C, E, F; Vậy **Hệ thống chỉ định** của B bao gồm các NPP là C, D, E, F. Trong đó: C, E, F thuộc **Hệ thống trực hệ** của B còn D thuộc **Hệ thống trực hệ** của A. Trong trường hợp này NPP D là do A đặt xuống **Hệ thống chỉ định** của B.



7. Mã số chỉ định

Là mã số của một NPP bên trên trực tiếp trong **Hệ thống chỉ định** của một NPP khác. Thông tin này được ghi nhận rõ trên hợp đồng của NPP được chỉ định.

8. Người chỉ định

Là NPP trực tiếp sở hữu mã số chỉ định theo căn cứ trên hợp đồng của NPP.

9. NPP Tầng 1

Đối với một NPP, NPP Tầng 1 là những NPP nằm bên dưới trực tiếp trong **Hệ thống chỉ định**.

10. Tháng

Một tháng được tính bắt đầu từ 00h00' của ngày đầu tháng đến hết 23h59' ngày cuối cùng của tháng đó.

11. Doanh số CV (Commission Value – Doanh số tính Hoa hồng)

Là doanh số được quy định cho mỗi sản phẩm hoặc gói sản phẩm, sử dụng để tính toán các khoản Hoa hồng.

- Doanh số CV được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- Doanh số CV tính hoa hồng: 1 CV = 1.000 VNĐ

Doanh số CV được niêm yết công khai tại trụ sở và trên trang thông tin của Vinalink Group cùng với Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp do Vinalink Group quy định theo từng thời điểm.

12. Doanh số cá nhân (PV – Personal Volume)

Là doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng Doanh số CV), được sử dụng để đánh giá mức năng động của NPP trong tháng, và được tích lũy để xét duyệt mức tham gia của NPP.

13. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume)

Là tích lũy doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng Doanh số CV) từ khi tham gia để xét duyệt mức tham gia của NPP.

14. Doanh số cá nhân tích lũy tới tháng trước

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến khi kết thúc tháng trước đó.

15. Doanh số cá nhân trong tháng

Là tổng doanh số cá nhân NPP mua hàng trong tháng đó.

16. Tổng doanh số cá nhân tích lũy

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến tháng hiện tại.

17. Nhóm

Hệ thống chỉ định của một NPP có các **Nhóm** khác nhau. Mỗi **Nhóm** được xác định từ một NPP **Tầng 1** trở xuống.

18. Doanh số nhóm (GV - Group Volume)

Đối với một **Nhóm**, **Doanh số nhóm** là tổng doanh số mua hàng trong tháng của tất cả các NPP thuộc **Nhóm** (tính bằng CV).

Khi một NPP đạt Cấp bậc Đồng trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu tích lũy **Doanh số nhóm** cho mỗi **Nhóm** một cách riêng biệt.

NPP không năng động trong tháng thì tất cả Doanh số nhóm sẽ được ghi nhận là 0.

19. Doanh số kết chuyển

Là Doanh số còn dư ở mỗi Nhóm, sau khi trừ đi phần Doanh số được sử dụng để tính Hoa hồng doanh số nhóm trong tháng. Phần doanh số còn dư này sẽ được kết chuyển sang tháng tiếp theo, được gọi là Doanh số kết chuyển.

Ví dụ 3: Tháng 05/2024, NPP A là NPP mới có Doanh số nhóm trái phát sinh mới là 8.000 CV, Doanh số nhóm phải phát sinh mới là 10.000 CV.

Theo cách tính Hoa hồng doanh số nhóm (Mục 2, Phần III. Hoa hồng tiền thưởng), mỗi 7.000 CV phát sinh đồng thời ở hai nhánh trong tháng được xác định là 01 chu kỳ để tính Hoa hồng doanh số nhóm, ta có bảng chi tiết như sau:

Loại doanh số	Nhóm Trái	Nhóm Phải
Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 05/2024 (CV)	8.000	10.000
Doanh số để tính Hoa hồng doanh số nhóm tháng 05/2024 (CV)	7.000	7.000
Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 = Doanh số còn dư sau khi tính Hoa hồng doanh số nhóm tháng 05/2024 (CV)	1.000	3.000

Từ bảng trên ta thấy:

- Doanh số còn dư sau khi tính Hoa hồng doanh số nhóm là Doanh số kết chuyển.
- Sang tháng 06/2024: Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 của nhóm trái là 1.000 CV và Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 của nhóm phải là 3.000 CV.

20. Doanh số Hoa hồng nhóm

Doanh số Hoa hồng nhóm là doanh số để tính Hoa hồng doanh số nhóm (Mục 2, Phần III. Hoa hồng, tiền thưởng). Với mỗi Nhóm, Doanh số hoa hồng nhóm bao gồm Doanh số kết chuyển cộng với Doanh số nhóm phát sinh trong tháng hiện tại.

Ví dụ 4: Trong tháng 06/2024, NPP A có Doanh số kết chuyển từ tháng trước ở nhóm trái và phải lần lượt là 1.000 CV và 3.000 CV, Doanh số nhóm mới phát sinh tháng 06/2024 ở nhóm trái và nhóm phải lần lượt là 70.000 CV và 75.000 CV. Doanh số Hoa hồng nhóm tháng 06/2024 được thể hiện như bảng sau:

STT	Loại doanh số	Nhóm trái	Nhóm phải
1	Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 (CV)	1.000	3.000
2	Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 06/2024 (CV)	70.000	75.000
Doanh số Hoa hồng nhóm tháng 06/2024 = Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 + Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 06/2024 (CV)		71.000	78.000

21. Nhóm yếu và Doanh số nhóm yếu

Nhóm có Doanh số Hoa hồng nhóm thấp nhất được gọi là Nhóm yếu và doanh số tính trên nhóm này được gọi là Doanh số nhóm yếu (MGV – Min Group Volume).

22. Doanh số trực hệ

Là doanh số mua hàng của 01 tháng (tính bằng doanh số CV) của toàn bộ Hệ thống trực hệ của một NPP, không bao gồm doanh số cá nhân của NPP đó.

23. Doanh số tích lũy (Dùng để đạt danh hiệu)

Khi một NPP đạt Cấp bậc Đồng trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu tích lũy **Doanh số nhóm** cho mỗi **Nhóm** một cách riêng biệt. **Nhóm** nào có mức tích lũy thấp nhất được gọi là **Doanh số tích lũy**.

24. Doanh số Qualify

Doanh số Qualify là doanh số để tính Thưởng duy trì doanh số, được xác định là doanh số tích lũy của Nhóm có mức tích lũy Doanh số nhóm thấp nhất.

Lưu ý: Khi **Doanh số Qualify** của một NPP vượt 550.000 CV thì Doanh số Qualify sẽ được đặt về 0 và tính lại từ đầu ở tháng tiếp theo.

25. Doanh số năng động

Là Doanh số cá nhân mua hàng tối thiểu do Công ty quy định (160 CV đối với 01 tháng) để đánh giá mức năng động của mỗi NPP trong tháng đó. NPP đã hoàn thành chỉ tiêu năng động trong tháng mới đủ điều kiện để nhận hoa hồng và tích lũy Doanh số nhóm của tháng đó.

Liên tục 03 tháng nếu NPP không hoàn thành mức năng động quy định, toàn bộ doanh số tích lũy (bao gồm doanh số tích lũy để lên danh hiệu, doanh số kết chuyển để được nhận Hoa hồng doanh số nhóm và doanh số tích lũy để được nhận Thưởng duy trì doanh số) sẽ bị hủy.

II. Các Cấp bậc và Danh hiệu của NPP

1. Cấp bậc của NPP

Cấp bậc của NPP là thuật ngữ chỉ đối tượng thuộc các nhóm sau:

1.1. NPP Khởi nghiệp: Là đối tác đã ký hợp đồng với Công ty, hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và được cấp Thẻ thành viên để trở thành NPP.

1.2. NPP Đồng (Bronze): Khi Doanh số cá nhân tích lũy của NPP đủ 2.000 CV thì được gọi là NPP Đồng.

1.3. NPP Bạc (Silver): Khi Doanh số cá nhân tích lũy của NPP đủ 4.000 CV thì được gọi là NPP Bạc.

1.4. NPP Vàng (Gold): Khi Doanh số cá nhân tích lũy của NPP đủ 10.000 CV thì được gọi là NPP Vàng.

2. Danh hiệu NPP

Vinalink Group có những Danh hiệu dành cho các NPP như sau:

STT	Danh hiệu		Điều kiện đạt danh hiệu	
	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Doanh số tích lũy (CV)	Điều kiện về F1 trong các nhóm
1	Manager	Quản lý bán hàng	80.000	
2	Senior Manager	Lãnh đạo bán hàng	240.000	
3	Director	Giám đốc bán hàng	550.000	
4	Ruby	Hồng Ngọc	1.100.000	
5	Emerald	Ngọc Lục Bảo	2.200.000	
6	Diamond	Kim Cương	4.400.000	
7	Blue Diamond	Kim Cương Xanh	6.600.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Diamond
8	Black Diamond	Kim Cương Đen	10.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Blue Diamond
9	Crown Diamond	Vương Miện Kim Cương	15.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Black Diamond
10	Ambassador	Đại Sứ	22.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Crown Diamond

Lưu ý: Cấp bậc của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số mua hàng cá nhân, còn Danh hiệu của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số của các Nhóm. Do đó một NPP có thể có đồng thời cả Cấp bậc và Danh hiệu.

III. Hoa hồng, tiền thưởng

Tất cả các quyền lợi trong Kế hoạch trả thưởng này chỉ dành cho NPP Đồng, Bạc và NPP Vàng đã hoàn thành chỉ tiêu năng động.

1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus)

Khi NPP có một NPP F1 tích lũy doanh số mua hàng đạt mức quy định, NPP đó (Mã số bảo trợ) có thể được nhận Hoa hồng bảo trợ. Khoản hoa hồng tối đa là 1.300 CV tùy thuộc vào Cấp bậc NPP, cụ thể theo bảng sau:

Doanh số cá nhân tích lũy của NPP F1	Hoa hồng của NPP bảo trợ	
	NPP Đồng/NPP Bạc	NPP Vàng
1.000 CV	150 CV	150 CV
2.000 CV	300 CV	300 CV
3.000 CV	450 CV	450 CV
4.000 CV	650 CV	650 CV
10.000 CV	650 CV	1.300 CV

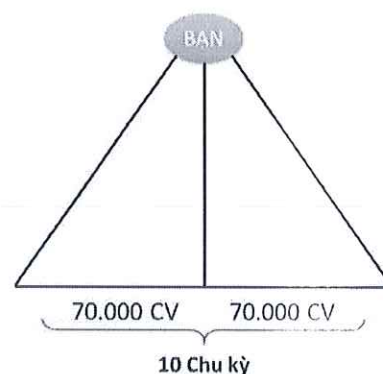
Ví dụ 5:

- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Đồng, Bạc hoặc Vàng, bảo trợ NPP F1 B và sau đó NPP B có **Doanh số cá nhân tích lũy** là 1.000 CV thì Hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 150CV.
- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Đồng hoặc Bạc, bảo trợ NPP F1 B Cấp bậc Vàng thì Hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 650CV.
- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Vàng, bảo trợ NPP F1 B Cấp bậc Vàng thì Hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 1.300CV.

2. Hoa hồng doanh số nhóm (Team Bonus)

Hoa hồng doanh số nhóm được tính căn cứ vào Doanh số nhóm yếu.

- Dành cho NPP Đồng trở lên chưa đạt danh hiệu Director, mỗi khi **Doanh số nhóm yếu** phát sinh 7.000 CV sẽ tạo thành 01 chu kỳ. NPP nhận được 700 CV.
- Dành cho NPP Đồng trở lên có danh hiệu từ Director trở lên, mỗi khi **Doanh số nhóm yếu** phát sinh 7.000 CV sẽ tạo thành 01 Chu kỳ. NPP được nhận được 560 CV.



Lưu ý: Mức chi trả tối đa cho Hoa hồng doanh số nhóm trong tháng sẽ được tính căn cứ vào mức Danh hiệu NPP đã đạt được:

Danh hiệu	NPP Đồng	NPP Bạc	NPP Vàng
Manager	24.000 CV	36.000 CV	44.000 CV
Senior Manager			
Director			
Ruby	48.000 CV	72.000 CV	88.000 CV
Emerald	62.000 CV	95.000 CV	130.000 CV
Diamond	115.000 CV	175.000 CV	220.000 CV
Blue Diamond	148.000 CV	225.000 CV	265.000 CV
Black Diamond	210.000 CV	320.000 CV	400.000 CV
Crown Diamond	265.000 CV	400.000 CV	525.000 CV
Ambassador	425.000 CV	640.000 CV	1.000.000 CV

Ví dụ 6:

Trong tháng 06/2024, NPP A có Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 và Doanh số nhóm mới phát sinh tháng 06/2024 được thể hiện như bảng dưới. Doanh số Hoa Hồng nhóm tháng 06/2024 được tính như bảng sau:

STT	Loại doanh số	Nhóm trái	Nhóm phải
1	Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 (CV)	5.000	3.000
2	Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 06/2024 (CV)	66.000	75.000
Doanh số Hoa hồng nhóm tháng 06/2024 = Doanh số kết chuyển từ tháng 05/2024 + Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 06/2024 (CV)		71.000	78.000

Từ bảng trên, ta thấy Doanh số Hoa hồng nhóm trái và nhóm phải trong tháng 06/2024 lần lượt là 71.000 CV và 78.000 CV. Như vậy, Nhóm trái được gọi là Nhóm yếu. Số chu kỳ phát sinh trên Nhóm yếu là: **71.000 CV : 7000CV = 10 chu kỳ**

- Nếu NPP A đạt danh hiệu Manager, Hoa hồng doanh số nhóm mà NPP A nhận được là:

$$700 \text{ (CV)} \times 10 \text{ (Chu kỳ)} = 7.000 \text{ CV (tương đương 7.000.000 VNĐ)}$$

- Nếu NPP A đạt danh hiệu Director, Hoa hồng doanh số nhóm mà NPP A nhận được là:

$$560 \text{ (CV)} \times 10 \text{ (Chu kỳ)} = 5.600 \text{ CV (tương đương 5.600.000 VNĐ)}$$

Doanh số kết chuyển của tháng 06/2024 là:

- Nhóm trái: **71.000 – 70.000 = 1.000 CV**
- Nhóm phải: **78.000 – 70.000 = 8.000 CV**

3. Thưởng duy trì doanh số (Qualify Volume Bonus)

Thưởng duy trì doanh số là phần nổi bật trong Kế hoạch trả thưởng của Vinalink Group, nó có thể tạo nguồn thu nhập bền vững, lâu dài cho NPP. Mỗi khi Doanh số Qualify đạt mức nhất định, NPP được nhận Thưởng duy trì doanh số tương ứng với Cấp bậc của mình, quy định tại bảng sau:

Doanh số Qualify	Thưởng duy trì doanh số		
	NPP Đồng	NPP Bạc	NPP Vàng
Tích lũy đạt 80.000 CV	5.000 CV	10.000 CV	10.000 CV
Tích lũy đạt 240.000 CV	10.000 CV	15.000 CV	22.000 CV
Tích lũy đạt 550.000 CV	25.000 CV	30.000 CV	38.000 CV
Tổng cộng	40.000 CV	55.000 CV	70.000 CV

Lưu ý: Sau khi Doanh số Qualify đạt ngưỡng 550.000CV, Doanh số kết chuyển và Doanh số Qualify sẽ được đặt về 0 và tích lũy lại từ đầu ở tháng tiếp theo.

Ví dụ 7:

NPP A cấp bậc Vàng và có mức Doanh số Nhóm theo thời gian như sau:

Thời gian	Nhóm trái	Nhóm phải	Doanh số Qualify
Tháng 5	75.000	78.000	75.000
Tháng 6	69.000	80.000	144.000
Tháng 7	120.000	150.000	264.000
Tháng 8	150.000	200.000	414.000
Tháng 9	150.000	150.000	564.000
Đầu tháng 10			0

NPP A được nhận Thưởng duy trì doanh số như sau:

- Tháng 6, Doanh số Qualify vượt ngưỡng 80.000 CV, NPPA được nhận 10.000 CV
- Tháng 7, Doanh số Qualify vượt ngưỡng 240.000 CV, NPPA được nhận 22.000 CV
- Tháng 9, Doanh số Qualify vượt ngưỡng 550.000 CV, NPPA được nhận 38.000 CV

Tới đầu tháng 10, toàn bộ Doanh số Qualify và Doanh số kết chuyển còn dư của Tháng 9 được đặt về 0; NPP bắt đầu lại từ đầu quá trình tích lũy Doanh số Qualify để được nhận Thưởng duy trì doanh số.

4. Hoa hồng Cộng hưởng (Leverage Bonus)

Hoa hồng Cộng hưởng được chi trả căn cứ trên Hoa hồng doanh số nhóm của các NPP trong 05 tầng gần nhất của Hệ thống trực hệ do NPP phát triển (bỏ qua các NPP Khởi nghiệp, NPP chưa

năng động và NPP chấm dứt hợp đồng). Có thể hiểu đây là Hệ thống trực hệ nén gọn 05 tầng. Ghi nhận NPP từng tầng là F1, F2, F3, F4 và F5.

Hoa hồng Cộng hưởng được xác định dựa trên các tiêu chí, bao gồm:

- Danh hiệu của NPP;
- Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước. Trường hợp trong tháng liền trước không phát sinh Doanh số Nhóm hoặc Doanh số Nhóm của hai Nhóm bằng nhau, áp dụng Doanh số Nhóm của Nhóm yếu phát sinh trong tháng hiện tại; và
- **Hoa hồng doanh số nhóm** của các NPP trong 05 tầng gần nhất trong Hệ thống trực hệ.

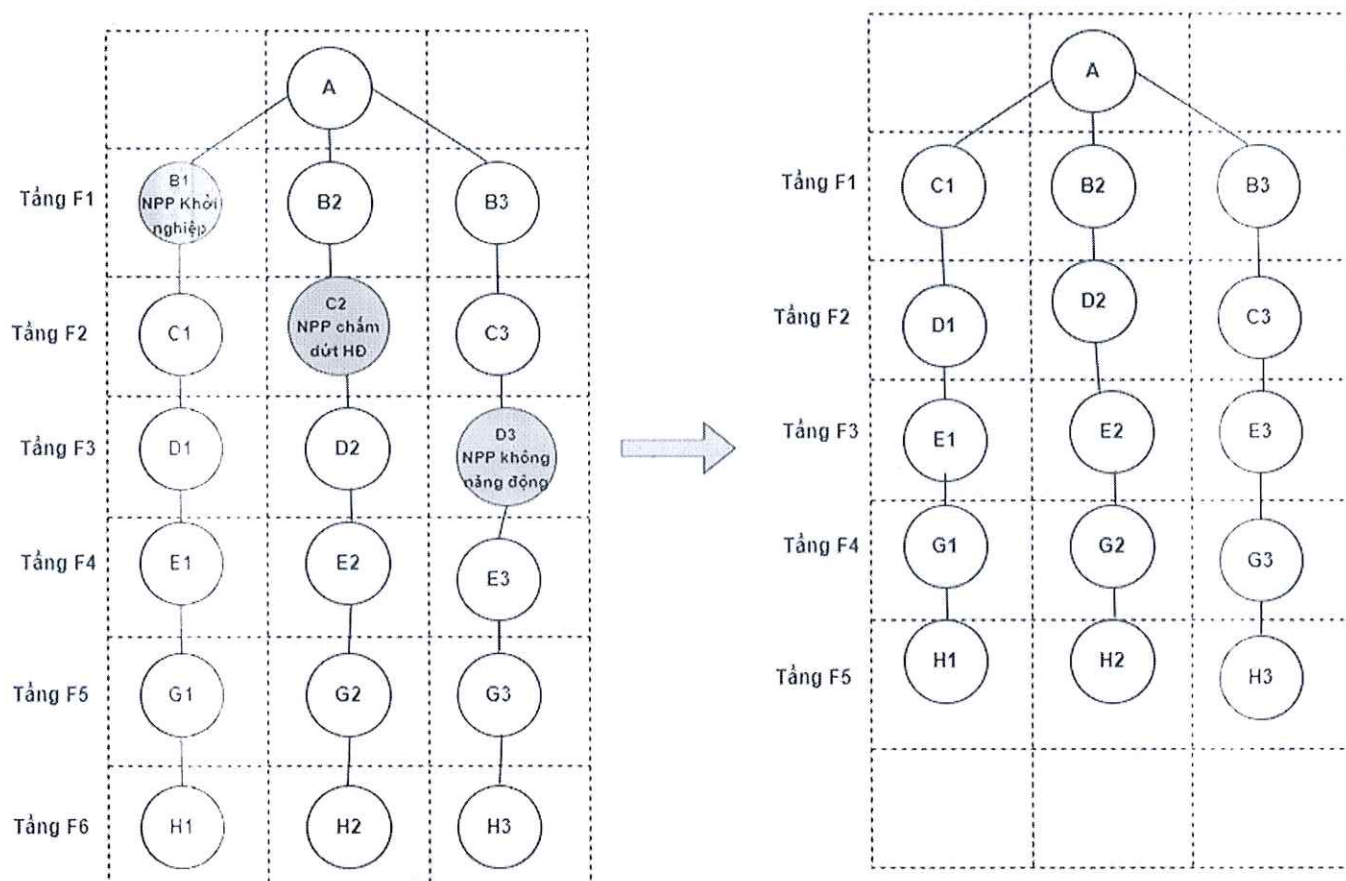
Chi tiết theo bảng sau:

Danh hiệu	Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước	Hoa hồng Cộng hưởng
Director	85.000 CV	10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2
Ruby		
Emerald		
Diamond	300.000 CV	10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2 + 5% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F3
Blue Diamond		
Black Diamond		
Crown Diamond	700.000 CV	10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2+ 5% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F3 và F4
Ambassador	3.000.000 CV	10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2+ 5% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F3, F4 và F5

Lưu ý: Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước đạt ở mức nào thì NPP được nhận quyền lợi ở mức đó nhưng không được vượt quá mức quyền lợi ở danh hiệu của NPP (theo bảng trên).

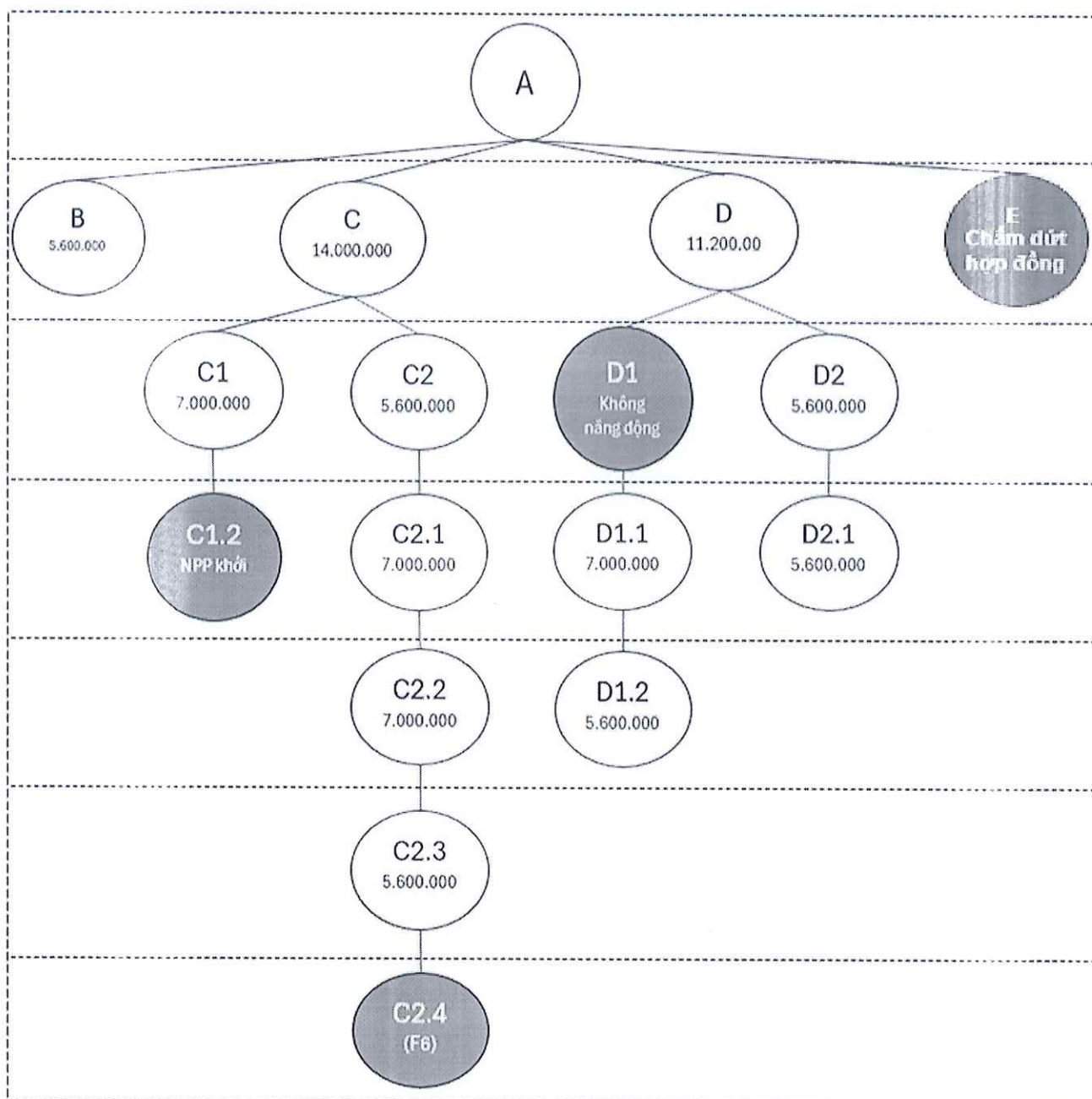
Ví dụ 8: Nén tầng Hệ thống trực hệ

NPPA có Hệ thống trực hệ như sơ đồ dưới đây, trong đó B1 là NPP Khởi nghiệp, C2 đã chấm dứt hoạt động và D3 không năng động trong tháng. Khi đó, các NPP này sẽ được loại trừ khỏi hệ thống để tính Hoa hồng Cộng hưởng.

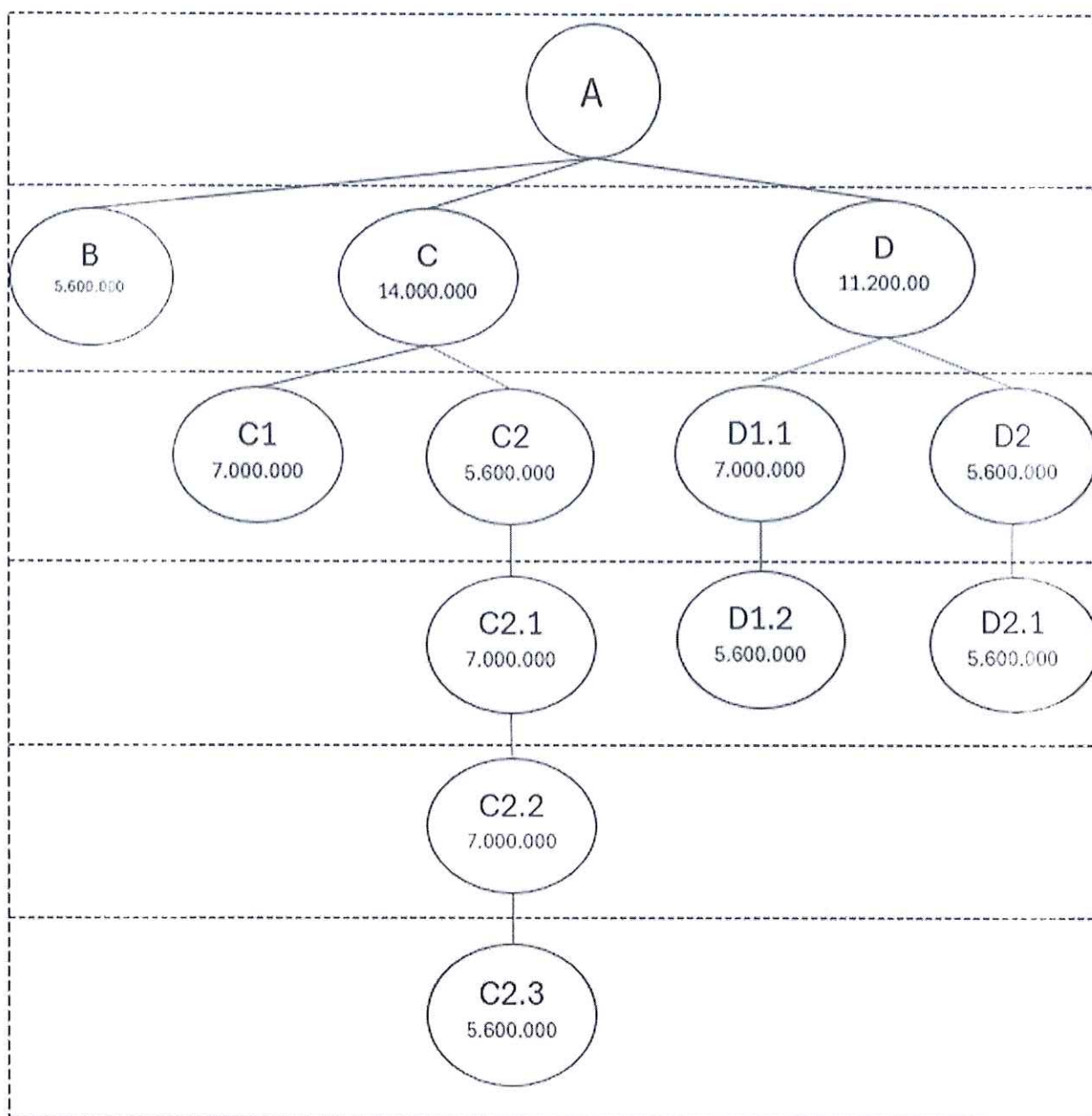


Ví dụ 9: Điều kiện về Danh hiệu và Doanh số

NPP A có hệ thống trực hệ và mỗi NPP trong hệ thống trực hệ đạt Hoa hồng doanh số Nhóm trong tháng như hình dưới đây.



Do C1.2 là NPP khởi nghiệp, D1 Không năng động trong tháng và E đã chấm dứt Hợp đồng và C2.4 thuộc tầng 6 của NPP A nên các NPP này bị loại bỏ khỏi sơ đồ tính Hoa hồng Cộng hưởng của NPP A. Thể hiện tại hình dưới đây.



Tổng giá trị Hoa hồng doanh số nhóm của mỗi tầng trong Hệ thống trực hệ:

Tầng	Tổng giá trị Hoa hồng doanh số nhóm
F1	$5.600.000 + 14.000.000 + 11.200.000 = 30.800.000$ đồng
F2	$7.000.000 + 5.600.000 + 7.000.000 + 5.600.000 = 25.200.000$ đồng
F3	$7.000.000 + 5.600.000 + 5.600.000 = 18.200.000$ đồng
F4	7.000.000 đồng
F5	5.600.000 đồng

- Trường hợp NPP đạt danh hiệu Ruby và có Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước đạt 300.000 CV: **NPP A chỉ được hưởng 10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2**. Giá trị Hoa hồng Cộng hưởng NPP A được nhận là:

$$10\% \times (30.800.000 + 25.200.000) = 5.600.000 \text{ đồng}$$

- Trường hợp NPP đạt danh hiệu Ambassador và có Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước chỉ đạt 90.000 CV: **NPP A chỉ được hưởng 10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2**. Giá trị Hoa hồng Cộng hưởng NPP A được nhận là:

$$10\% \times (30.800.000 + 25.200.000) = 5.600.000 \text{ đồng}$$

- Trường hợp NPP A đạt danh hiệu Ambassador và có Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước đạt 3.000.000 CV: **NPP A được hưởng 10% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F1 và F2 + 5% Hoa hồng doanh số nhóm của tất cả F3, F4 và F5**. Giá trị Hoa hồng Cộng hưởng NPP A được nhận là:

$$10\% \times (30.800.000 + 25.200.000) + 5\% \times (18.200.000 + 7.000.000 + 5.600.000) = 7.140.000 \text{ đồng}$$

5. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus)

Vinalink Group dành 5% doanh số bán hàng (tính theo CV) toàn Công ty để chia cho các NPP đạt từ danh hiệu Ruby trở lên theo 7 mức danh hiệu theo bảng bên dưới. Tại mỗi mức, phần doanh số để chia Hoa hồng lãnh đạo sẽ được chia đều cho tất cả các NPP đạt điều kiện. Mỗi NPP đạt điều kiện sẽ được nhận một phần chia.

Phần chia này được gọi là Hoa hồng lãnh đạo, được xác định dựa trên các tiêu chí, bao gồm:

- Danh hiệu của NPP; và
- Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước.

Chi tiết theo bảng sau:

Danh hiệu	Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước	Phần doanh số để chia Hoa hồng lãnh đạo
Ruby trở lên	110.000 CV	1%
Emerald trở lên	220.000 CV	1%
Diamond trở lên	440.000 CV	1%
Blue Diamond trở lên	660.000 CV	0.5%
Black Diamond trở lên	1.000.000 CV	0.5%
Crown Diamond trở lên	1.500.000 CV	0.5%
Ambassador trở lên	2.200.000 CV	0.5%

Lưu ý:

- Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước đạt ở mức nào thì NPP được nhận quyền lợi ở mức đó nhưng không được vượt quá mức quyền lợi ở danh hiệu của NPP (theo bảng trên).

Ví dụ 10: NPP A đạt danh hiệu Diamond, có Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước chỉ đạt 120.000 CV thì chỉ được nhận phần chia trong 1% doanh số bán hàng dành cho cấp bậc Ruby.

- Khi NPP đủ điều kiện đạt thưởng ở mức danh hiệu cao đồng thời sẽ được chia thưởng thêm ở các mức danh hiệu thấp hơn.

Ví dụ 11: NPP A đạt danh hiệu Diamond, có Doanh số Nhóm phát sinh mới trong tháng tính trên Nhóm yếu của tháng trước đạt 450.000 CV thì được nhận phần chia trong 1% doanh số bán hàng dành cho cấp bậc Ruby, phần chia trong 1% doanh số bán hàng dành cho cấp bậc Emerald và phần chia trong 1% doanh số bán hàng dành cho cấp bậc Diamond.

- Trong trường hợp không xác định được nhóm yếu trong tháng trước (do NPP là NPP Khởi nghiệp, NPP không đạt chỉ tiêu năng động hoặc Doanh số được thiết lập về 0), Doanh số Nhóm của nhóm yếu trong tháng hiện tại sẽ được áp dụng để xác định Hoa hồng Lãnh đạo.

Ví dụ 12:

Trong tháng 07/2024, Vinalink Group đạt tổng doanh số là 10.000.000 CV; có 10 NPP Ruby, 05 NPP Emerald và 05 NPP Diamond đủ điều kiện; như vậy tổng số NPP đạt danh hiệu từ Ruby trở lên là 20 NPP, tổng số NPP đạt danh hiệu Emerald trở lên là 10 NPP; tổng số NPP đạt danh hiệu Diamond trở lên là 5 NPP.

NPP A danh hiệu Diamond, có Doanh số Nhóm của nhóm được xác định là nhóm yếu trong tháng trước đạt 660.000 CV.

NPP A sẽ nhận được Hoa hồng Lãnh đạo ở mức Diamond, Emerald và mức Ruby như sau:

Danh hiệu	Hoa hồng Lãnh đạo
Ruby	$(1\% \times 10.000.000 \times 1.000) : 20 = 5.000.000$ đồng
Emerald	$(1\% \times 10.000.000 \times 1.000) : 10 = 10.000.000$ đồng
Diamond	$(1\% \times 10.000.000 \times 1.000) : 5 = 20.000.000$ đồng
Tổng	35.000.000 đồng

IV. Cam kết của doanh nghiệp

Kế hoạch trả thưởng này được mô tả nhằm giúp cho người tham gia bán hàng đa cấp hiểu đúng và đủ các quyền lợi và nghĩa vụ của mình. Doanh nghiệp cam kết thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm trong việc thực hiện Kế hoạch trả thưởng này.

Doanh nghiệp cam kết tuân thủ trách nhiệm duy trì tỉ lệ doanh thu từ việc bán hàng hóa cho người tiêu dùng không phải là người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật.

Doanh nghiệp 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 mặt không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Trường hợp, vượt quá mức 40% công ty sẽ điều chỉnh kế hoạch trả thưởng và các chương trình khuyến mại để đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật.

CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM



CHỦ TỊCH HĐQT

Nguyễn Xuân Hoàng

