

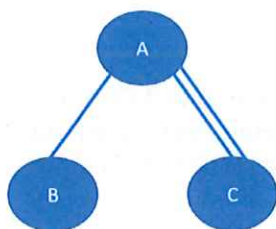


KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM

Tìm hiểu về Kinh Doanh với Amway Việt Nam

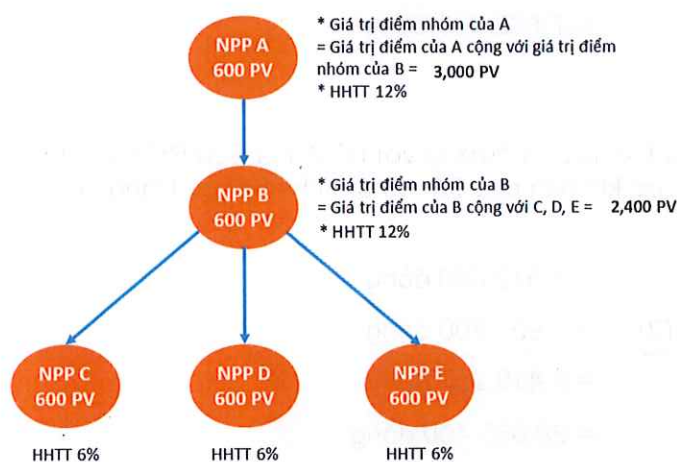
- Thu nhập từ hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, Danh Hiệu, thưởng sẽ được tính theo Giá Trị Điểm (GTĐ) và Doanh Số Bán Hàng (DSBH) mà Nhà Phân Phối tích lũy được trong mỗi tháng. Cụ thể, Amway Việt Nam sẽ tính Hoa Hồng, Tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cho Nhà Phân Phối dựa trên Doanh Số Bán Hàng của Nhà Phân Phối. Danh Hiệu và thưởng sẽ được tính theo công thức quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng này.
- Thế nào là GTĐ, DSBH, Giá Bán cho Nhà Phân Phối, Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị, Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng), Nhánh 21%?

PV - Giá Trị Điểm (GTĐ)	Là một giá trị bằng số được quy định cho mỗi Sản Phẩm, được cộng dồn để xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích hàng tháng, dao động từ 3% đến 21%. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, PV được viết là P.
BV – Doanh Số Bán Hàng (DSBH)	Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi Sản Phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản Hoa Hồng hàng tháng và hàng năm. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, BV được viết là B.
DP - Giá Bán cho Nhà Phân Phối	Là giá mà Nhà Phân Phối có thể mua Sản Phẩm từ Amway Việt Nam, giá này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, DP được viết là W.
CP - Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị	Là giá mà Nhà Phân Phối bán các Sản Phẩm của Amway Việt Nam cho Khách Hàng của họ theo mức giá bán lẻ do Amway Việt Nam khuyến nghị. Nhà Phân Phối không được bán cao hơn Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng hoặc không thấp hơn Giá Bán cho Nhà Phân Phối. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, CP được viết là Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị.
Nhóm Cá Nhân (theo Kế hoạch trả thưởng)	Bao gồm tất cả các Nhà Phân Phối tuyển dưới của nhánh chưa đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.
Nhánh 21%	Là nhánh có ít nhất 1 Nhà Phân Phối tuyển dưới đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.



- Mô hình trả hoa hồng, trả thưởng của Amway Việt Nam có thể khuyến khích Nhà Phân Phối phát triển hệ thống. GTĐ doanh thu của tuyến dưới cộng lên cho tuyến trên để tính toán thành tích nhận hoa hồng. Điều này thúc đẩy Nhà Phân Phối phát triển hệ thống, tạo ra nỗ lực của cả đội nhóm để tăng trưởng hoạt động kinh doanh. Việc cộng điểm của tuyến dưới lên cho tuyến trên để hưởng thưởng cho công sức hỗ trợ và phát triển tuyến dưới của Nhà Phân Phối.

Ví dụ bên dưới minh họa GTĐ doanh thu của tuyến dưới cộng lên cho tuyến trên để tính GTĐ nhóm – làm cơ sở xác định % Hoa Hồng Thành Tích.



- Đặc biệt, Amway Việt Nam có “Hoa hồng phát triển hệ thống hàng tháng” (chi tiết cụ thể ở phần “Các loại Hoa Hồng”) nhằm thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển nhiều nhóm tuyến dưới đạt thành tích 21%.

THẾ NÀO LÀ THÁNG ĐỦ ĐIỀU KIỆN?

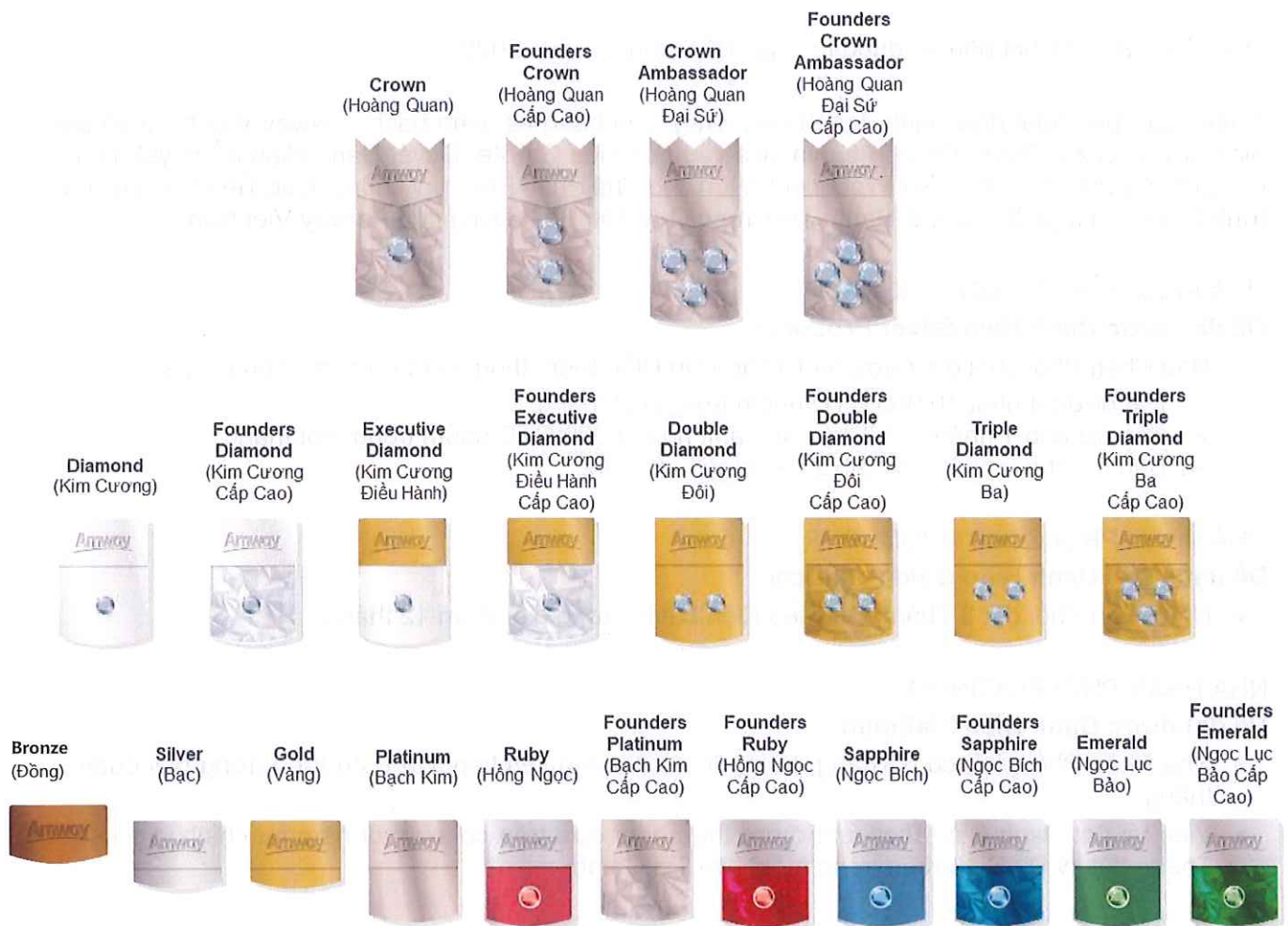
Tháng Đủ Điều Kiện (tháng Q) được công nhận cho Nhà Phân Phối khi đáp ứng được một trong các điều kiện sau:

- Đạt được ít nhất 10.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
- Bảo trợ cho 1 nhánh 21% và vẫn đạt ít nhất 4.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
- Bảo trợ cho ít nhất 2 nhánh 21% trong một tháng.

CÁC MỨC DANH HIỆU VÀ TƯỞNG THƯỞNG

Để ghi nhận và tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối đạt thành tích, Amway Việt Nam cũng đã phát triển hệ thống các Danh Hiệu và tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối.

Huy hiệu và Bảng Danh Dự là những phần thưởng vinh dự dành cho các Nhà Phân Phối đạt được những thành tích trong hoạt động xây dựng kinh doanh. Mỗi cấp bậc sẽ có các mức Hoa Hồng và các mức Tiền thưởng tương ứng.

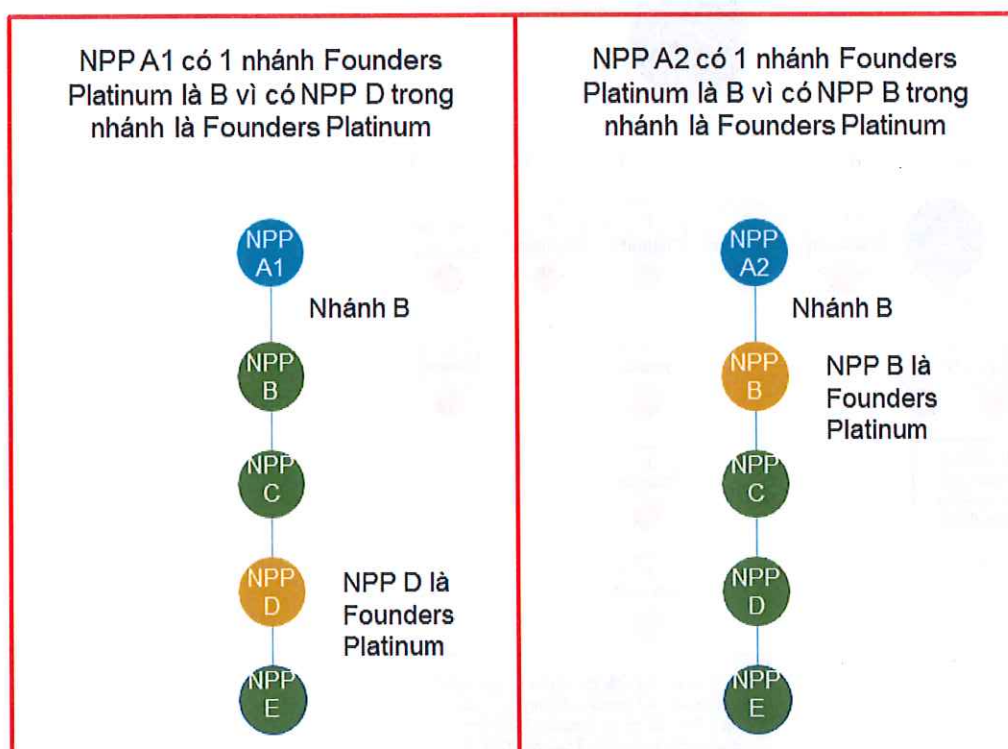


BẢNG TÍNH ĐIỂM QC (**)	
Tuyến dưới đạt chuẩn	Điểm QC / tuyến dưới
Founders Platinum (Tối đa 3 QC / 1 nhánh)	1,0
Nhận Hoa Hồng Emerald (***)	1,5
Nhận Hoa Hồng Diamond (***)	3,0
Nhận Hoa Hồng Diamond và có ít nhất 6 nhánh Founders Platinum (***)	6,0

(***) Chi tiết về Hoa Hồng Emerald, Hoa Hồng Diamond sẽ được trình bày trong phần “Các loại hoa hồng” bên dưới.

(*) **Nhánh Founders Platinum:** là nhánh có ít nhất một Founders Platinum trong nhánh.

Ví dụ minh họa nhánh Founders Platinum



(**) **Điểm QC:** chỉ tính cho nhánh Founders Platinum. Dựa vào bảng tính điểm QC và số tuyến dưới đạt chuẩn thuộc từng nhánh Founders Platinum để tính **tổng điểm QC** của tất cả các nhánh Founders Platinum.

Ví dụ minh họa cách tính điểm QC

Căn cứ vào bảng tính trên, Nhà Phân Phối X có 6 nhánh Founders Platinum và tổng số điểm QC là 14,5.

Như vậy theo điều kiện đạt Danh Hiệu Executive Diamond bên dưới, Nhà Phân Phối X đã đủ điều kiện đạt Danh Hiệu Executive Diamond.

NHÀ PHÂN PHỐI EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Executive Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 6 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 10 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Executive Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 6 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 16 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI DOUBLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Double Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 8 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 25 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS DOUBLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Double Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 8 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 34 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI TRIPLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Triple Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 10 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 43 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS TRIPLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Triple Diamond

CÁC LOẠI HOA HỒNG

Lợi nhuận bán lẻ (10%) bắt đầu áp dụng từ ngày 01 tháng 11 năm 2020 không nằm trong tổng hoa hồng phải trả cho Nhà Phân Phối. Đây là chênh lệch giữa giá từ Amway Việt Nam bán cho Nhà Phân Phối và giá khuyến nghị Nhà Phân Phối bán cho Khách Hàng. Nhà Phân Phối không được bán cao hơn Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng hoặc không thấp hơn Giá Bán cho Nhà Phân Phối.

Khi có những sửa đổi về DSBH và/hoặc GTĐ trong tương lai, khoản điểm này sẽ được điều chỉnh theo từng giai đoạn và số liệu sửa đổi sẽ được Amway Việt Nam công bố qua các phương tiện truyền thông chính thức của Amway Việt Nam và trong Bảng giá bán dành cho Nhà Phân Phối sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt.

1. Hoa Hồng Thành Tích

Tổng GTĐ của các Sản Phẩm mà Nhà Phân Phối mua và bán cho Khách Hàng trong một tháng sẽ quyết định mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đó. Tổng GTĐ càng lớn, mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích của Nhà Phân Phối trong tháng đó càng cao.

Dưới đây là Bảng quy định Hoa Hồng Thành Tích mà dựa theo đó sẽ quyết định Nhà Phân Phối nhận được bao nhiêu phần trăm Hoa Hồng Thành Tích.

Tổng Giá Trị Điểm hàng tháng	Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích
Từ 10.000 trở lên	21%
7.000	18%
4.000	15%
2.400	12%
1.200	9%
600	6%
200	3%*

* Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích 3% bắt đầu áp dụng từ ngày 01 tháng 11 năm 2020.

Không phải mọi Nhà Phân Phối đều đạt 200 GTĐ mỗi tháng. Một số có thể đạt ít hơn hoặc số khác có thể cao hơn.

Mức % Hoa Hồng Thành Tích (% HHTT) được tính dựa trên GTĐ Nhóm của tuyến dưới trực tiếp được chuyển tiếp lên cho tuyến trên. Tuy nhiên, khi tuyến dưới trực tiếp đạt mức 21% HHTT, GTĐ nhóm của tuyến dưới không được chuyển lên tuyến trên nữa, nhưng % HHTT vẫn được chuyển lên cho tuyến trên.

Ví dụ minh họa

- **NHẬN TOÀN PHẦN:** Tất cả các Nhà Phân Phối đạt thành tích 21% thuộc tầng đầu tiên của Nhà Phân Phối phải đạt đủ 10.000 GTĐ Nhóm. Mỗi tháng, Amway Việt Nam trả hoa hồng cho Nhà Phân Phối này tương đương với 1% DSBH của tất cả các nhánh 21% từ tầng thứ hai trở xuống đến và bao gồm DSBH của người nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng tiếp theo và tầng đầu tiên của người đó.
- **NHẬN MỘT PHẦN:** Nhà Phân Phối nhận một phần Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng trong trường hợp đạt điều kiện nhận hoa hồng này nhưng có nhánh 21% thuộc tầng đầu tiên của mình không đạt đủ 10.000 GTĐ Nhóm. Với trường hợp này, Nhà Phân Phối không được nhận phần hoa hồng trên doanh số còn thiếu của nhánh 21% không đạt đủ 10.000 GTĐ nhóm và phần hoa hồng này được chuyển lên cho tuyến trên tiếp theo đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng (Tuyến Trên Tiếp Theo Đủ Điều Kiện). Khoản hoa hồng chuyển lên này được gọi là Khoản Điều Chỉnh.

Như vậy:

- Nhà Phân Phối này sẽ nhận 1% DSBH của tất cả các nhánh 21% từ tầng thứ hai trở xuống đến và bao gồm DSBH của người nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng tiếp theo và tầng đầu tiên của người đó, trừ đi Khoản Điều Chỉnh.
- Tuyến Trên Tiếp Theo Đủ Điều Kiện sẽ nhận Khoản Điều Chỉnh cộng với Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống mà họ được nhận.

Cách tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống:

Bước 1: Xác nhận Nhà Phân Phối nào đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%

Bước 2: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%

Bước 3: Xác nhận Khoản Điều Chỉnh

Xét tầng thứ nhất của Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống.

Trường hợp 1: Nếu GTĐ nhóm ≥ 10.000 PV (đủ chuẩn) thì không cần điều chỉnh

Trường hợp 2: Nếu GTĐ nhóm < 10.000 PV (không đủ chuẩn) thì cần điều chỉnh

Bước 4: Xác định hoa hồng thực nhận: Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Nhà Phân Phối thực nhận sẽ cộng khoản tiền được chuyển lên (nếu có) và trừ đi Khoản Điều Chỉnh cho tuyến trên.

Danh Hiệu NPP A đạt được	Tiền thưởng TTCA Năm đầu tiên đạt Danh Hiệu mới	Tiền thưởng TTCA Năm thứ 2 tái đạt Danh Hiệu
Double Diamond	625.000.000	206.250.000
Founders Double Diamond	875.000.000	288.750.000
Tổng số Tiền thưởng của A	1.500.000.000	495.000.000

Ví dụ 2: Nhà Phân Phối B đạt Danh Hiệu mới Double Diamond và Founders Double Diamond trong năm đầu tiên và chỉ tái đạt Double Diamond trong năm tài chính tiếp theo.

Danh Hiệu NPP B đạt được	Tiền thưởng TTCA Năm đầu tiên đạt Danh Hiệu mới	Tiền thưởng TTCA Năm thứ 2 tái đạt Danh Hiệu
Double Diamond	625.000.000	206.250.000
Founders Double Diamond	875.000.000	KHÔNG
Tổng số Tiền thưởng của B	1.500.000.000	206.250.000

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG ĐẶC BIỆT (CORE PLUS+)

Nhà Phân Phối có cơ hội được nhận Tiền thưởng theo Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+ bên cạnh các loại Hoa hồng cơ bản đã trình bày ở trên.

Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+ có mục đích thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững và tạo ra sự tăng trưởng.

Tổng giá trị thưởng cho một Nhà Phân Phối không quá 1 tỷ đồng. Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+ bao gồm: (i) Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân và Tiền thưởng tăng trưởng nhóm được bắt đầu áp dụng kể từ năm tài chính 2020; và (ii) Tiền thưởng bán hàng cá nhân và Tiền thưởng Bronze (bao gồm Tiền thưởng Bronze Nền tảng và Tiền thưởng Bronze Phát triển) được bắt đầu áp dụng từ ngày 01 tháng 11 năm 2020.

A. TIỀN THƯỞNG TĂNG TRƯỞNG CÁ NHÂN VÀ TIỀN THƯỞNG TĂNG TRƯỞNG NHÓM

I. Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân

a. Điều kiện nhận thưởng

Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

1. Đạt tháng đủ điều kiện tính bằng GTĐ nhóm Ruby (gọi là tháng PQ) như sau:

- 10.000 GTĐ nhóm Ruby* trong tháng, hoặc

II. Tiền thưởng tăng trưởng nhóm

a. Điều kiện nhận thưởng

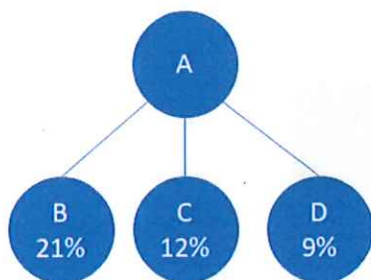
Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

1. Nhà Phân Phối phải đạt 12 tháng đủ điều kiện; hoặc 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện với GTĐ Tương đương ít nhất là 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ nhóm ít nhất là 120.000 GTĐ trong Năm Tài Chính.
2. Đạt tổng GTĐ cá nhân trong năm tài chính từ 1.200 PV trở lên và có GTĐ cá nhân > 0 ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.
3. Duy trì hoặc tăng trưởng số FQ trong năm tài chính hiện tại so với năm tài chính trước. Số FQ trong năm tài chính bằng tổng số FQ của các tháng cộng lại.
Để được tính 1 FQ trong một tháng, Nhà Phân Phối phải có 1 nhánh trong nước đủ điều kiện (đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21%).

Mình họa cách tính số FQ trong một tháng

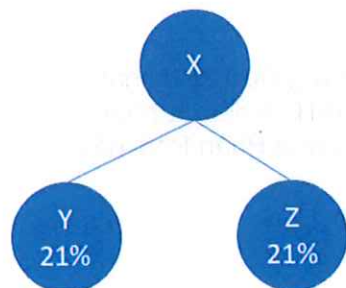
Ví dụ 1

NPP A có 1 nhánh 21% trong tháng là nhánh B. Vì thế nhánh B tạo cho A 1 FQ trong tháng này.



Ví dụ 2

NPP X có 2 nhánh 21% trong tháng là nhánh Y và Z. Vì thế nhánh Y tạo cho X 1 FQ và nhánh Z tạo cho X 1 FQ. Tổng cộng A đạt 2 FQ trong tháng này.



c. Ví dụ về Tiền thưởng tăng trưởng nhóm

NPP	Số FQ năm tài chính trước	Số FQ năm tài chính hiện tại	Số FQ tăng trưởng	Hệ số tính thưởng	Tổng HH Lãnh đạo & HH HTBT năm tài chính hiện tại (triệu đồng)	Tiền thưởng tăng trưởng nhóm (triệu đồng)
X	18	20	2	20%	230	46,0
Y	12	12	0	10%	140	14,0

B. TIỀN THƯỞNG BÁN HÀNG CÁ NHÂN VÀ TIỀN THƯỞNG BRONZE

I. Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI)

Tiền thưởng bán hàng cá nhân chỉ áp dụng cho Nhà Phân Phối có Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích từ 9% trở xuống trong một tháng.

Cách tính Tiền thưởng bán hàng cá nhân

Bước 1: Xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng.

Bước 2: Xác định hệ số tính thưởng CSI = 10% - Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng.

% Mức Hoa Hồng Thành Tích trong tháng	Hệ số tính thưởng CSI
0%	10% - 0% = 10%
3%	10% - 3% = 7%
6%	10% - 6% = 4 %
9%	10% - 9% = 1%

Bước 3: Xác định Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện (*).

(*) Khách Hàng Nhà Phân Phối gọi là thỏa điều kiện khi Khách Hàng Nhà Phân Phối đặt hàng dưới Mã số Thành Viên của Nhà Phân Phối và Amway Việt Nam đã tiến hành xác minh thành công thông tin của Khách Hàng Nhà Phân Phối này.

Bước 4:

Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI) = Hệ số tính thưởng CSI x Doanh số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện.

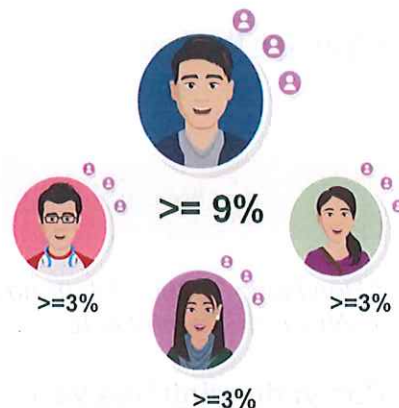
1. Tiền thưởng Bronze Nền tảng (Bronze Foundation)

a. Đối tượng nhận thưởng

- Nhà Phân Phối đạt mức % Hoa Hồng Thành Tích cao nhất của năm tài chính liền trước từ **12% trở xuống**.
- Nhà Phân Phối **chưa từng nhận** Tiền thưởng Bronze Foundation hoặc Nhà Phân Phối **còn trong thời hạn 18 tháng** điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze Foundation được nêu ở trên.

b. Điều kiện nhận thưởng

- Đạt mức % Hoa Hồng Thành Tích trong tháng từ **9% trở lên** và có **3** nhánh từ **3% trở lên**.
- Giá trị Điểm Cá Nhân trong tháng từ **100 PV** trở lên.



c. Cách tính thưởng

Tiền thưởng Bronze Foundation = **15%** x Tiền Hoa Hồng Thành Tích trong tháng*

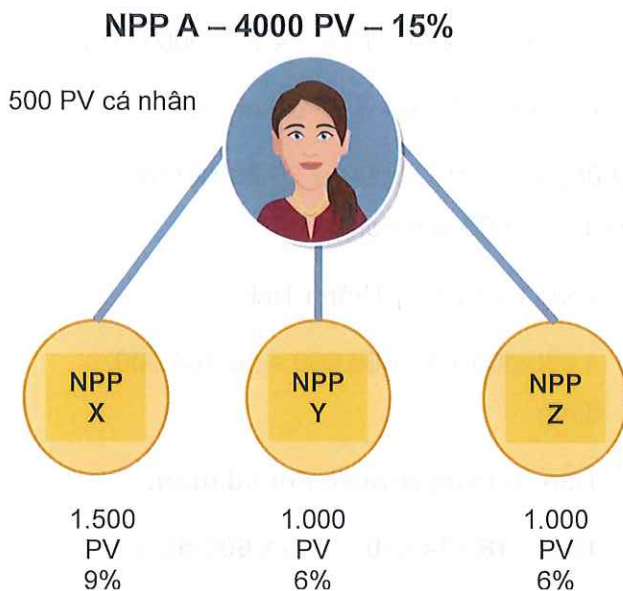
- Hoa Hồng Thành Tích trong tháng bao gồm Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân & Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch.

2. Tiền thưởng Bronze Phát triển (Tiền thưởng Bronze Builder)

a. Đối tượng nhận thưởng

- Tính từ năm tài chính 2015 (tháng 9/2014) đến trước tháng đầu tiên nhận Tiền thưởng Bronze Builder, Nhà Phân Phối đạt được Danh Hiệu cao nhất (Danh Hiệu mới hoặc tái đạt) từ **Silver Producer trở xuống**.
- Nhà Phân Phối **chưa từng nhận** Tiền thưởng Bronze Builder hoặc Nhà Phân Phối **còn trong thời hạn 18 tháng** điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze Builder được nêu ở trên.

Ví dụ 2 về việc NPP thỏa điều kiện nhận thưởng của cả 2 loại Tiền thưởng Bronze Foundation và Bronze Builder



- Hoa Hồng Thành Tích cá nhân:
 $500 \times 25.200 \times 15\% = 1.890.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch từ NPP X:
 $1.500 \times 25.200 \times (15\% - 9\%) = 2.268.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch từ NPP Y và Z:
 $(1.000 + 1.000) \times 25.200 \times (15\% - 6\%) = 4.536.000$ đồng
- Tổng Hoa Hồng Thành Tích:
 $1.890.000 + 2.268.000 + 4.536.000 = 8.694.000$ đồng
- Tiền thưởng Bronze Foundation:
 $15\% \times 8.694.000 = 1.304.100$ đồng
- Tiền thưởng Bronze Builder:
 $20\% \times 8.694.000 = 1.738.800$ đồng

Ở ví dụ 2 này NPP A thỏa điều kiện nhận cả 2 loại Tiền thưởng Bronze như sau:

- Tiền thưởng Bronze Foundation:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 15% ($> 9\%$);
 - GTĐ cá nhân trong tháng đạt 500 PV (> 100 PV); và
 - Có 3 nhánh đạt từ 3% trở lên.
- Tiền thưởng Bronze Builder:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 15%;
 - GTĐ cá nhân trong tháng đạt 500 PV (> 100 PV); và
 - Có 3 nhánh đạt từ 6% trở lên.

