



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 được tính theo Giá Trị Điểm (GTĐ) và Doanh Số Bán Hàng (DSBH) tích lũy được trong mỗi tháng.

- Thế nào là GTĐ, DSBH, Giá bán cho Nhà Phân Phối, Giá bán cho Khách Hàng, Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng), Nhóm đủ điều kiện?

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 6% 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.

Final

Nhóm Cá Nhân (theo Kế hoạch trả thưởng)	Bao gồm tất cả các Nhà Phân Phối tuyển dưới chưa đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.
Nhóm đủ điều kiện	Là nhóm có ít nhất 1 Nhà Phân Phối tuyển dưới đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.

THẾ NÀO LÀ THÁNG ĐỦ ĐIỀU KIỆN?

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

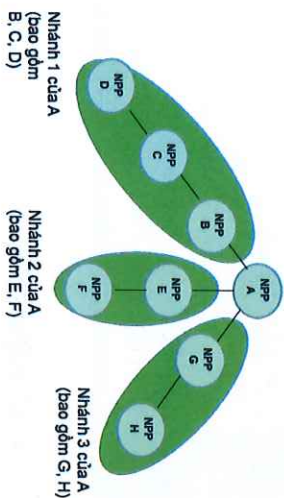
- Đạt được ít nhất 10.000 GTĐ Thưởng trong một tháng.
- Bảo trợ cho 1 nhóm 21% và vẫn duy trì được ít nhất 4.000 GTĐ Thưởng trong một tháng.
- Bảo trợ cho ít nhất 2 nhóm 21% trong một tháng.

THẾ NÀO LÀ NĂM TÀI CHÍNH?

Năm tài chính của Amway Việt Nam được tính từ ngày 1-9 đến 31-8 năm sau (12 tháng). Bất kỳ thành tích nào đạt được trong khoảng thời gian này cũng đều được tính cho Nhà Phân Phối Amway Việt Nam. Thành tích nào đạt được sau thời gian này sẽ được tính vào Năm Tài Chính kế tiếp.

GIẢI THÍCH CÁC KHÁI NIỆM

- **VE – Giá Trị Điểm Tương đương:** Là Giá Trị Điểm của một nhóm có 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện là Silver Producer, tương đương với 120% Giá Trị Điểm của một nhóm có 12 tháng đủ điều kiện. Ví dụ: GTĐ tương đương cho 12 tháng đủ điều kiện là 10.000 GTĐ x 12 x 120% = 144.000 GTĐ.
- **Doanh Số Chuyển Tiếp:** Được xác định là doanh số từ nhánh dưới và từ nhánh Platinum-không đủ điều kiện, có mức Hoa Hồng Thành Tích trong tháng thấp hơn 21%.
- **Nhánh:** Là hệ thống các Nhà Phân Phối tính từ Nhà Phân Phối tuyển dưới trực tiếp. Xem ví dụ minh họa bên dưới.



- **Tuyến:** Lấy ví dụ ở trên, 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.
- B là tuyến trên của C, D \rightarrow C, D là tuyến dưới của B và A.
- C là tuyến trên của D \rightarrow D là tuyến dưới của B, C và A.

- **Tầng:** thể hiện độ sâu của 1 nhánh.

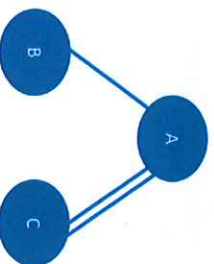
Lấy ví dụ trên:

- Các Nhà Phân Phối B, E, G thuộc tầng 1 của Nhà Phân Phối A
- Các Nhà Phân Phối C, F, H thuộc tầng 2 của Nhà Phân Phối A
- Nhà Phân Phối D thuộc tầng 3 của Nhà Phân Phối A

- Giải thích cách thể hiện mối quan hệ bảo trợ:

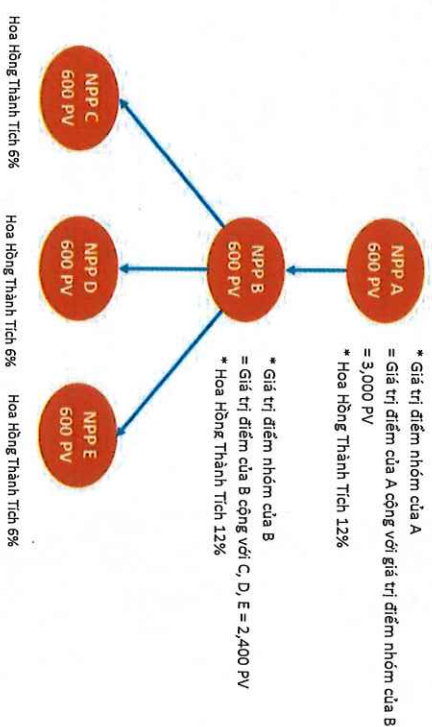
- * 1 gạch thẳng: bảo trợ trực tiếp là nhà phân phối tuyến trên trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam cho nhà phân phối tuyến dưới của họ.
- * 2 gạch thẳng: hỗ trợ bảo trợ là nhà phân phối tuyến trên bảo trợ cho một Nhà Phân Phối tuyến dưới và Nhà phân phối tuyến dưới này không phải do họ trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam mà do Amway Việt Nam chỉ định.

Như ví dụ bên dưới : A bảo trợ trực tiếp cho B và A hỗ trợ bảo trợ cho C.



- Mô hình trả hoa hồng, trả thưởng của Amway Việt Nam có thể khuyến khích Nhà Phân Phối phát triển hệ thống. Giá trị điểm 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 thưởng thưởng cho công sức hỗ trợ và phát triển tuyến dưới của Nhà Phân Phối.

- Ví dụ bên dưới minh họa giá trị điểm doanh thu của tuyến dưới cộng lên cho tuyến trên để tính giá trị điểm 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%.

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA AMWAY VIỆT NAM

Khởi động

Trong các ví dụ dưới đây, chúng tôi giả định rằng 1 GTĐ (PV) tương đương 25.200 DSBH (BV) và 1 DSBH tương đương với 1 đồng. Doanh Số Bán Hàng của Nhà Phân Phối và thu nhập thực tế có thể dao động theo giả định này, tùy vào điều chỉnh tại từng thời điểm dựa trên quyết định của Amway Việt Nam.

Ví dụ 1:

Giả sử rằng GTĐ hàng tháng của bạn là 600 PV, tương đương với DSBH là 600 PV x 25.200 BV = 15.120.000 BV. Khi đó lợi nhuận tức thì thu được khi bán các Sản Phẩm cho Khách Hàng là:

15% lợi nhuận bán lẻ của 15.120.000 DSBH (1)	= 2.268.000 đồng
6% Hoa Hồng Thành Tích của 15.120.000 DSBH (2)	= 907.200 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (1) + (2)	= 3.175.200 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 3.175.200)	= 38.102.400 đồng

Ví dụ 2

Giả sử rằng GTĐ hàng tháng của bạn tăng đến 1.200 PV, tương đương với DSBH là 1.200 PV x 25.200 BV = 30.240.000 BV. Khi đó thu nhập của bạn sẽ tăng theo:

15% lợi nhuận bán lẻ của 30.240.000 DSBH (1)	= 4.536.000 đồng
9% Hoa Hồng Thành Tích của 30.240.000 DSBH (2)	= 2.721.600 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (1) + (2)	= 7.257.600 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 7.257.600)	= 87.091.200 đồng

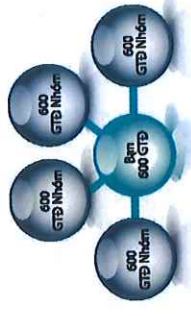
Thông qua Hoạt Động Bảo Trợ

Nhà Phân Phối có thể phát triển kinh doanh thông qua Hoạt Động Bảo Trợ. Giả sử bạn bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác, mỗi người trong số đó đạt 600 GTĐ trong một tháng, trong khi đó bạn vẫn tiếp tục đạt 600 GTĐ mỗi tháng. Thu nhập bạn có được sẽ như sau:

Ví dụ 3

Tổng GTĐ nhóm của bạn trong tháng là 3.000 PV.

DSBH của mỗi cá nhân Nhà Phân Phối trong tháng là:
600 PV x 25.200 BV = 15.120.000 BV



12% Hoa Hồng Thành Tích trên DSBH cá nhân

(15.120.000 DSBH x 12%) (1)	= 1.814.400 đồng
Khoản chênh lệch Hoa Hồng Thành Tích từ Tuyển dưới:	
(15.120.000 DSBH x 6% x 4) (2)	= 3.628.800 đồng
Hoa Hồng Thành Tích của bạn = (1) + (2) = (3)	= 5.443.200 đồng
15% lợi nhuận bán lẻ của 15.120.000 DSBH (4)	= 2.268.000 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (3) + (4)	= 7.711.200 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 7.711.200)	= 92.534.400 đồng

Tuy nhiên, không phải mỗi Nhà Phân Phối đều bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác, có thể bảo trợ ít hơn, tùy thuộc vào thời điểm và nỗ lực xây dựng hoạt động kinh doanh. Đây chỉ đơn thuần là con số minh họa cho cách tính thu nhập cơ hội kinh doanh cùng Amway Việt Nam.

Thông qua hoạt động mở rộng hệ thống

Hoạt động kinh doanh của Nhà Phân Phối tiếp tục phát triển do các Nhà Phân Phối tuyển dưới theo hình mẫu của Nhà Phân Phối tuyển trên và bắt đầu Hoạt Động Bảo Trợ cho chính họ.

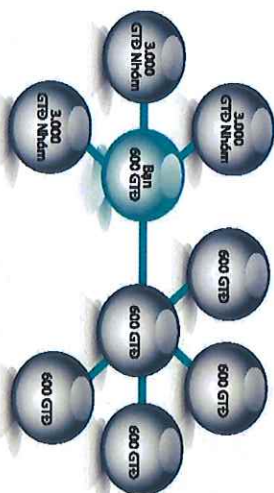
Giả sử tất cả 4 Nhà Phân Phối tuyển dưới tiếp tục đạt 600 GTĐ trong một tháng, mỗi người lại tiếp tục bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác và mỗi người này lại cũng đạt 600 GTĐ trong cùng tháng, tổng GTĐ của mỗi nhóm sẽ là 3.000. Nếu bạn vẫn tiếp tục đạt 600 GTĐ trong tháng, thu nhập của bạn là:

Ví dụ 4

Tổng GTĐ nhóm của bạn trong tháng là 12.600 PV.

DSBH cá nhân của bạn:
 $600 \text{ PV} \times 25.200 \text{ BV} = 15.120.000 \text{ BV}$

DSBH mỗi tuyến dưới trực tiếp của bạn:
 $3.000 \text{ PV} \times 25.200 \text{ BV} = 75.600.000 \text{ BV}$



21% Hoa Hồng Thành Tích trên DSBH cá nhân

(15.120.000 DSBH x 21%) (1)

= 3.175.200 đồng

Khoản chênh lệch Hoa Hồng Thành Tích từ Tuyến dưới:

(75.600.000 DSBH x 9% x 4) (2)

= 27.216.000 đồng

Hoa Hồng Thành Tích của bạn = (1) + (2) = (3)

= 30.391.200 đồng

15% lợi nhuận bán lẻ của 15.120.000 DSBH (4)

= 2.268.000 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (3) + (4)

= 32.659.200 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 32.659.200)











= 391.910.400 đồng

CÁC MỨC DANH HIỆU VÀ TƯỜNG THƯỞNG

Để ghi nhận và tường thưởng cho các Nhà Phân Phối đạt thành tích, Amway Việt Nam cũng đã phát triển hệ thống các danh hiệu và tường thưởng cho các Nhà Phân Phối. Huy hiệu và Bảng Danh Dự Bằng Đồng là những phần thưởng vinh dự dành cho các Nhà Phân Phối đạt được những thành tích trong hoạt động xây dựng kinh doanh. Tùy theo mỗi cấp bậc là các mức Hoa Hồng và các mức tiền thưởng tương ứng.

- Silver Producer (Bạc);
- Gold Producer (Vàng);
- Platinum (Bạch Kim);
- Ruby (Hồng Ngọc);
- Founders Platinum (Bạch Kim Cấp Cao);
- Founders Ruby (Hồng Ngọc Cấp Cao);
- Sapphire (Ngọc Bích);
- Founders Sapphire (Ngọc Bích Cấp Cao);
- Emerald (Ngọc Lục Bảo);
- Founders Emerald (Ngọc Lục Bảo Cấp Cao);
- Diamond (Kim Cương);
- Founders Diamond (Kim Cương Cấp Cao);
- Executive Diamond (Kim Cương Điều Hành);
- Founders Executive Diamond (Kim Cương Điều Hành Cấp Cao);
- Double Diamond (Kim Cương Đôi);
- Founders Double Diamond (Kim Cương Đôi Cấp Cao);
- Triple Diamond (Kim Cương Ba);
- Founders Triple Diamond (Kim Cương Ba Cấp Cao);
- Crown (Hoàng Quan);
- Founders Crown (Hoàng Quan Cấp Cao);
- Crown Ambassador (Hoàng Quan Đại Sứ);
- Founders Crown Ambassador (Hoàng Quan Đại Sứ Cấp Cao).

Các huy hiệu trên do Người Bảo Trợ trao tặng cho các Nhà Phân Phối tuyển dưới

Huy Hiệu Khen Thưởng	Pin	Tiêu Chuẩn
Sử dụng 100% Sản Phẩm Amway Việt Nam		Được dùng để tặng cho các Nhà Phân Phối đã dùng tất cả các Sản Phẩm khác nhau thương hiệu Amway™.
Huy hiệu Duyệt trì Doanh số Bán Hàng		Một Sao: đạt 600 GTĐ trong 3 tháng liên tiếp.
Có 3 loại huy hiệu do Bảo Trợ trao tặng cho các Nhà Phân Phối đạt 600 GTĐ trong các tháng liên tục.		Hai Sao: đạt 600 GTĐ trong 6 tháng liên tiếp.
		Ba Sao: đạt 600 GTĐ trong 12 tháng liên tiếp.
Huy hiệu Đạt thành tích Doanh Số Bán Hàng		Huy hiệu 600 GTĐ: đạt ít nhất 600 GTĐ dựa trên Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) trong một tháng.
Có 4 loại huy hiệu Thành Tích Doanh Số Bán Hàng khác nhau do Bảo Trợ trao tặng cho các Nhà Phân Phối đạt:		Huy hiệu 12%: đạt ít nhất 2.400 GTĐ dựa trên Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) trong một tháng.
		Huy hiệu 15%: đạt ít nhất 4.000 GTĐ dựa trên Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) trong một tháng.
		Huy hiệu 18%: đạt ít nhất 7.000 GTĐ dựa trên Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) trong một tháng.
Huy hiệu Đạt thành tích		Huy hiệu tròn mạ bạc bên trong: Dành cho việc Bảo Trợ từ 1 đến 4 Nhà Phân Phối trong 90 ngày đầu trở thành Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam.
		Huy hiệu tròn mạ vàng bên trong: Dành cho việc Bảo Trợ từ 5 Nhà Phân Phối trở lên trong 90 ngày đầu trở thành Nhà Phân Phối của Amway Việt Nam.

Các Mức Thành Tích

Ngoài phần thưởng bằng tiền, Kế Hoạch Trả Thưởng của Amway Việt Nam cũng ghi nhận và thưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối đạt thành tích bằng nhiều loại huy hiệu thể hiện các cấp bậc khác nhau. Để được trao các loại huy hiệu và phần thưởng này, Nhà Phân Phối phải tuân thủ các điều khoản trong Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam. Các danh hiệu khen thưởng được xem xét trên cơ sở thẩm tra và đánh giá trước khi đưa ra kết quả công nhận và không chỉ dựa trên khả năng hoạt động kinh doanh theo tiêu chí xét duyệt danh hiệu được quy định tại mục Xét Duyệt Danh Hiệu trong Quy tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam.

NHÀ PHÂN PHỐI SILVER PRODUCER

Để đạt được danh hiệu Silver Producer, Nhà Phân Phối phải đạt được một trong các điều kiện sau:

- Đạt được ít nhất 10.000 GTD Thưởng trong một tháng.
- Bảo trợ cho một nhóm 21% và vẫn duy trì được ít nhất 4.000 GTD Thưởng trong một tháng.
- Bảo trợ cho ít nhất 2 nhóm 21% trong một tháng.

NHÀ PHÂN PHỐI GOLD PRODUCER

Để đạt được danh hiệu Gold Producer, Nhà Phân Phối đạt đủ điều kiện Silver Producer trong 3 tháng bất kỳ trong giai đoạn 12 tháng.

NHÀ PHÂN PHỐI PLATINUM

Để đạt được danh hiệu Platinum

- Nhà Phân Phối phải có 6 tháng, trong đó có 3 tháng liên tiếp, đủ điều kiện trong giai đoạn 12 tháng.
- Một tháng đủ điều kiện là tháng Nhà Phân Phối phải đạt được một trong các điều kiện sau đây:
 - Đạt được ít nhất 10.000 GTD Thưởng; hoặc
 - Bảo trợ cho 1 nhóm 21% và vẫn duy trì được ít nhất 4.000 GTD Thưởng; hoặc
 - Bảo trợ cho ít nhất 2 nhóm 21%.
- Việc tái ghi nhận danh hiệu Platinum được thực hiện dựa trên cơ sở

một năm tài chính, nghĩa là 6 tháng bất kỳ đủ điều kiện trong một năm tài chính. Năm tài chính của Amway Việt Nam được tính từ ngày 1-9 đến 31-8 năm sau.

NHÀ PHÂN PHỐI RUBY

Để đạt được danh hiệu Ruby

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt được 20.000 GTD Thưởng, bao gồm cả Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên từ các Silver và Gold Producer không đủ điều kiện. (Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên được xác định khi doanh số của các Nhà Phân Phối tuyển dưới tạo ra mức Hoa Hồng Thành Tích thấp hơn 21%).
- Doanh số được tạo ra bởi Silver và Gold Producer đủ điều kiện không được tính và cũng không tính Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên từ các Nhà Phân Phối Platinum không đủ điều kiện.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS PLATINUM

Để đạt được danh hiệu Founders Platinum

- Nhà Phân Phối Platinum phải có 12 tháng đủ điều kiện trong năm tài chính; hoặc
- 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện Silver Producer với Giá Trị Điểm Tương Đương ít nhất là 144.000 GTD trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS RUBY

Để đạt được danh hiệu Founders Ruby

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt 20.000 GTD Thưởng, bao gồm cả Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên từ các Silver và Gold Producer không đủ điều kiện, trong 12 tháng liên tiếp trong năm tài chính; hoặc
- 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện với Giá Trị Điểm Tương Đương ít nhất là 288.000 GTD trong năm tài chính. (Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên được xác định khi doanh số của các Nhà Phân Phối tuyển dưới tạo ra mức Hoa Hồng Thành Tích thấp hơn 21%).
- Doanh số được tạo ra bởi Silver và Gold Producer đủ điều kiện không được tính và cũng không tính Doanh Số Chuyển Tiếp Lên Tuyển Trên từ các Nhà Phân Phối Platinum không đủ điều kiện.

Nhà Phân Phối Platinum phải là người được nhận Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI SAPPHIRE

Để đạt được danh hiệu Founders Sapphire

- Nhà Phân Phối Platinum phải duy trì 4.000 GTĐ Thường và bảo trợ cho 2 nhánh 21% trong cùng 6 tháng trong năm tài chính; hoặc
- Đạt ít hơn 4.000 GTĐ Thường và bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh 21% trong cùng 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS SAPPHIRE

Để đạt được danh hiệu Founders Sapphire

- Nhà Phân Phối Platinum phải duy trì 4.000 GTĐ Thường và bảo trợ cho 2 nhánh 21% trong cùng 12 tháng trong năm tài chính; hoặc
- Đạt ít hơn 4.000 GTĐ Thường và bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh 21% trong 12 tháng trong năm tài chính; hoặc
- Đáp ứng các yêu cầu đủ điều kiện là Sapphire trong 10 hay 11 tháng và có Giá Trị Điểm Tương Đường ít nhất là 345.600 GTĐ trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI EMERALD

Để đạt được danh hiệu Emerald

Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho 3 nhánh trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích, ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS EMERALD

Để đạt được danh hiệu Founders Emerald

Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho 3 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 12 tháng liên tiếp trong năm tài chính; hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Đường trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Diamond

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Founders Diamond

Nhà Phân Phối Platinum phải là người được nhận Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Đường trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Executive Diamond

Nhà Phân Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 9 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Founders Executive Diamond

Nhà Phân Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 9 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Đường trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI DOUBLE DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Double Diamond

Nhà Phân Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 12 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích, ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS DOUBLE DIAMOND

Để đạt được danh hiệu Founders Double Diamond

Nhà Phân Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 12 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích, trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Đường trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI TRIPLE DIAMOND

Đề đạt được danh hiệu Triple Diamond

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 15 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI FOUNDERS TRIPLE DIAMOND

Đề đạt được danh hiệu Founders Triple Diamond

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 15 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích, trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Dương trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI CROWN

Đề đạt được danh hiệu Crown

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 18 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích, ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI FOUNDERS CROWN

Đề đạt được danh hiệu Founders Crown

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 18 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Dương trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI CROWN AMBASSADOR

Đề đạt được danh hiệu Crown Ambassador

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 20 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 6 tháng trong năm tài chính.

NHÀ PHẦN PHỐI FOUNDERS CROWN AMBASSADOR

Đề đạt được danh hiệu Founders Crown Ambassador

Nhà Phần Phối Platinum phải là người nhận được Hoa Hồng Emerald và bảo trợ cho 20 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích trong 12 tháng trong năm tài chính hoặc đạt các yêu cầu về Giá Trị Điểm Tương Dương trong năm tài chính.

CÁC LOẠI HOA HỒNG

Lợi nhuận bán lẻ (15%) 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 sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền, số liệu sửa đổi sẽ được Amway Việt Nam công bố trên Tạp chí AMAGRAM và trong Bảng giá bán dành cho Nhà Phân Phối.

1. Hoa Hồng Thành Tích:

Tổng Giá Trị Điểm của các Sản Phẩm mà Nhà Phân Phối mua và bán cho Khách Hàng suốt một tháng sẽ quyết định mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đó. Tổng Giá Trị Điểm tháng 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 hoặc tương đương (*)	21%
7.000	18%
4.000	15%
2.400	12%
1.200	9%
600	6%

(*) Tham khảo "Tháng đủ điều kiện" được định nghĩa tại trang đầu của Kế hoạch trả thưởng.

Tuy nhiên, không phải mọi Nhà Phân Phối đều đạt 600 GTĐ mỗi tháng. Một số có thể đạt ít hơn hoặc số khác có thể cao hơn.

Khi đến hạn thanh toán, Amway Việt Nam sẽ chuyển các khoản Hoa Hồng

vào đúng tài khoản ngân hàng của các Nhà Phân Phối. Nếu Hoa Hồng Thành Tích thấp hơn mức tiêu chuẩn (50.000 đồng) do Amway Việt Nam quyết định và thông báo cho các Nhà Phân Phối, Amway Việt Nam tạm giữ cho đến khi đạt đủ mức tiêu chuẩn và sẽ chuyển các khoản Hoa Hồng đó cho Nhà Phân Phối. Lãi suất không được cộng gộp hay trả thêm vào khoản Hoa Hồng đó.

Hoa Hồng Thành Tích được tính dựa trên giá trị điểm nhóm tích lũy được và phần thành tích chênh lệch so với tuyến dưới trực tiếp (nếu có) trong 1 tháng. Phần thành tích chênh lệch này được xác định bằng Mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch với tuyến dưới trực tiếp nhân với GTĐ Nhóm của tuyến dưới trực tiếp.

Ví dụ 1

Trong tháng, bạn bán được 1.000 PV và chưa bảo trợ được Nhà Phân Phối nào hoặc Nhà Phân Phối tuyến dưới không phát sinh doanh số.

Lúc đó Hoa Hồng Thành Tích của bạn đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 6%, như vậy bạn nhận được:

$$1.000 \text{ PV} \times 6\% \times 25.200 = 1.512.000 \text{ đồng}$$

Ví dụ 2

A đạt 1.000 PV, B là tuyến dưới của A đạt 2.000 PV.

Tổng giá trị điểm của A được 3.000 PV và đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 12%.

Tổng giá trị điểm của B là 2.000 PV đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 9%.

Tính Hoa Hồng Thành Tích của A và B như sau:

- Hoa Hồng Thành Tích của B: $2.000 \text{ PV} \times 9\% \times 25.200 = 4.050.000$ đồng

A được hưởng Hoa Hồng Thành Tích trên doanh số cá nhân của A và phần chênh lệch Hoa Hồng Thành Tích đối với doanh số bán hàng của B, cụ thể:

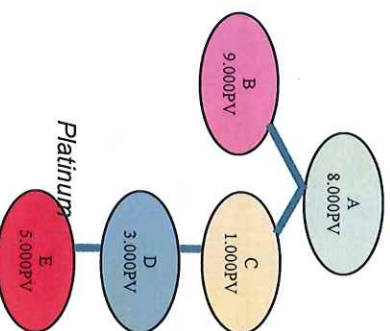
- Hoa Hồng Thành Tích của A tính trên GTĐ cá nhân:
 $1.000 \text{ PV} \times 12\% \times 25.200 = 3.024.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích của A được hưởng phần chênh lệch tính trên GTĐ của nhóm B:
 $2.000 \text{ PV} \times (12\% - 9\%) \times 25.200 = 1.512.000$ đồng
- Như vậy A nhận được: $3.024.000 + 1.512.000 = 4.536.000$ đồng

2. Hoa Hồng Ruby

Đề nhận được Hoa Hồng Ruby, doanh số Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) của Nhà Phân Phối phải đạt 20.000 GTĐ không bao gồm doanh số của Silver Producer, Gold Producer đủ điều kiện và Platinum không đủ điều kiện (Platinum không đủ điều kiện là Nhà Phân Phối Platinum hiện tại nhưng không đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong tháng tính hoa hồng Ruby).

Hoa Hồng Ruby tương đương với 2% tổng DSBH Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) trong tháng đó, Hoa Hồng này sẽ được trả cho Nhà Phân Phối đủ điều kiện.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Ruby 2% cho A



NPP	GTĐ Cá nhân	GTĐ Nhóm	% HH thành tích
A	8.000	26.000	21%
B	9.000	9.000	18%
C	1.000	9.000	18%
D	3.000	8.000	18%
E	5.000	5.000	15%

• GTĐ Nhóm Ruby: 26.000 – 5.000 = 21.000

(trừ 5.000 PV của Nhà Phân Phối E vì E là Platinum không đủ điều kiện)

• Hoa hồng Ruby: 21.000 PV x 25.200 x 2% = 10.584.000 đồng

3. Hoa Hồng Lãnh Đạo:

Hoa Hồng Lãnh Đạo được trả hàng tháng cho Nhà Phân Phối khi Nhà Phân Phối đủ điều kiện dựa trên DSBH Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) đạt 21% của tuyến dưới.

Khi Nhà Phân Phối đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo dựa trên DSBH Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng) của các nhóm đạt 21% mà người đó trực tiếp bảo trợ, Nhà Phân Phối cũng phải nhớ rằng Nhà Phân Phối tuyến trên của mình cũng sẽ nhận được một khoản hoa hồng bằng 6% DSBH của mình và số tiền chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% (nếu có).

Các Quy Tắc Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo

a. Hoa Hồng Lãnh Đạo được Amway Việt Nam trả dựa trên DSBH cụ thể của từng tháng. Amway Việt Nam trực tiếp tính và trả toàn bộ các khoản

Hoa Hồng Lãnh Đạo.

b. Khoản tiền này được tính bắt đầu từ cuối Tuyến Bảo Trợ, không bao giờ tính từ đầu Tuyến Bảo Trợ trở xuống.

c. Khi số tiền chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% được tạo ra, ít nhất khoản Hoa Hồng Lãnh Đạo này phải tiếp tục được chuyển tiếp lên Tuyến Bảo Trợ trên.

d. Một Nhà Phân Phối có thể nhận toàn bộ, hoặc một phần, hoặc không nhận được khoản tiền nào của 6% Hoa Hồng Lãnh Đạo theo các điều kiện sau đây:

• **NHẬN TOÀN PHẦN:** Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít nhất 10.000 GTĐ và bảo trợ trực tiếp cho ít nhất 1 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng.

• **HOẶC MỘT PHẦN:**

+ Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít nhất 4.000 GTĐ và bảo trợ trực tiếp cho ít nhất 1 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng.

+ Hoặc nếu Nhà Phân Phối đạt được ít hơn 4.000 GTĐ và bảo trợ trực tiếp tối thiểu 2 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng.

• **HOẶC KHÔNG NHẬN:** Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít hơn 4.000 GTĐ và bảo trợ trực tiếp cho 1 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng

e. Khoản chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% là Hoa Hồng Lãnh Đạo tính trên phần GTĐ mà Nhà Phân Phối còn thiếu để đạt điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo toàn phần. Khi số tiền chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% được tạo ra, ít nhất khoản Hoa Hồng Lãnh Đạo này phải tiếp tục được chuyển tiếp lên Tuyến Bảo Trợ trên.

Lưu ý: 4.000 Giá Trị Điểm nêu trên không bao gồm doanh số đủ điều kiện của tuyến dưới 21%. Tuy nhiên, nó sẽ bao gồm cả Doanh Số Chuyển Lên Tuyến Trên (là doanh số của Nhà Phân Phối Silver Producer hoặc Nhà Phân Phối Platinum không đủ điều kiện).

Ví dụ:

Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% cho Nhà Phân Phối B

C là tuyến dưới 21% của B có GTĐN là 10.800 PV, GTĐN của B là 6.000 PV. Như vậy B chỉ được nhận một phần Hoa Hồng Lãnh Đạo tính trên GTĐN của C:

- Tạo ra cho B: 10.800 PV x 25.200 x 6% = 16.329.600 đồng
- B còn thiếu 4.000 PV để đạt Hoa Hồng Lãnh Đạo toàn phần, do đó, Hoa Hồng Lãnh Đạo của B bị trừ đi số tiền Hoa Hồng Lãnh Đạo tính trên GTĐN mà B còn thiếu là:
4.000 PV x 25.200 x 6% = 6.048.000 đồng

- Vậy số tiền Hoa Hồng Lãnh Đạo thực tế B được nhận là:

$$16.329.600 - 6.048.000 = 10.281.600 \text{ đồng}$$

Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% cho Nhà Phân Phối A
B là tuyến dưới 21% của A, GTĐN của A đạt 11.000 PV. Như vậy A đạt điều kiện nhận toàn bộ Hoa Hồng Lãnh Đạo 6%.

- Tổng Hoa Hồng Lãnh Đạo A được hưởng từ nhóm 21% của B và C là:

$$(6.000 \text{ PV} + 10.800 \text{ PV}) \times 25.200 \times 6\% = 25.401.600 \text{ đồng}$$

- Tuy nhiên B đã được nhận 10.281.600 đồng từ C, do đó, Hoa Hồng Lãnh Đạo thực tế A nhận được là: $25.401.600 - 10.281.600 = 15.120.000$ đồng.

4. Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ

Người Hỗ Trợ Bảo Trợ sẽ được nhận 4% Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ cho việc hỗ trợ bảo trợ các nhóm đạt 21% nếu đạt các điều kiện sau đây:

- Nếu Nhà Phân Phối đạt 21% Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hỗ Trợ Bảo Trợ ít nhất 1 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng, khi đó Nhà Phân Phối sẽ nhận toàn phần Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.
- Nếu Nhà Phân Phối không đạt 21% Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hỗ Trợ Bảo Trợ tối thiểu 2 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng, khi đó Nhà Phân Phối sẽ nhận một phần Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.
- Nếu Nhà Phân Phối không đạt 21% Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hỗ Trợ Bảo Trợ 1 nhóm đạt 21% trong cùng một tháng, khi đó Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ sẽ được trả cho Nhà Phân Phối tuyến trên đầu tiên đạt chuẩn trong Tuyến Bảo Trợ của Nhà Phân Phối.

Cách tính áp dụng cho trường hợp nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ một phần:

- Tính tổng Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ trước khi điều chỉnh: $4\% \times \text{GTĐN}$ của các tuyến dưới được Hỗ Trợ Bảo Trợ đạt 21% (1)
 - Tính trung bình cộng các khoản Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ mà Nhà Phân Phối được hưởng trước khi điều chỉnh (2)
 - Tìm mức điều chỉnh bằng cách so sánh (2) với mức điều chỉnh trung bình: 10.080.000đ (Amway Việt Nam có thể thay đổi mức điều chỉnh trung bình này và thông báo cho Nhà Phân Phối sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt).
- Trường hợp 1: Nếu (2) $\geq 10.080.000$ đồng thì lấy mức điều chỉnh là 10.080.000 đồng.
- Trường hợp 2: Nếu (2) $< 10.080.000$ đồng thì lấy (2) làm mức điều chỉnh.

- Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ Nhà Phân Phối thực nhận sẽ là: (1) trừ đi mức điều chỉnh Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.



Ví dụ 1: Tính Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ 4% cho Nhà Phân Phối A, A Hỗ Trợ Bảo Trợ cho D và A bảo trợ cho B, C, E

$$1\text{PV} \sim 25.200\text{BV}$$

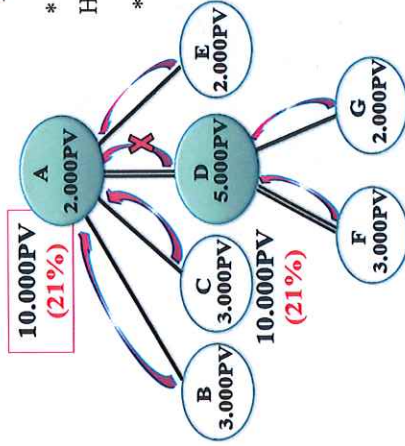
$$1\text{BV} = 1\text{Đồng}$$

* A đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ TOÀN PHẦN

* D tạo ra cho A

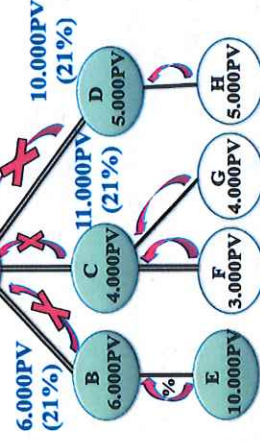
$$10.000\text{PV} \times 25.200\text{đ} \times 4\%$$

$$= 10.080.000\text{đ}$$



Ví dụ 2: Tính Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ 4% cho Nhà Phân Phối A, A Hỗ Trợ Bảo Trợ cho B, C, D

* A nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ MỘT PHẦN



* A nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ từ B, C, D:
 $6.000 + 11.000 + 10.000 \times 25.200 \times 4\%$
 $= 27.216.000\text{đ}$

* Trung bình cộng của B, C, D:

$$27.216.000 : 3 = 9.072.000\text{đ}$$

* So sánh: $10.080.000 > 9.072.000$

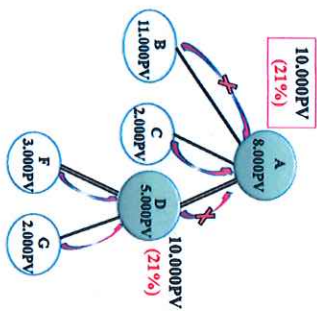
=> Mức điều chỉnh là 9.072.000đ

▪ A thực nhận:

$$27.216.000\text{đ} - 9.072.000\text{đ} = 18.144.000\text{đ}$$

Tùy thuộc vào cơ cấu tuyến dưới là được bảo trợ trực tiếp hay được hỗ trợ bảo trợ mà tuyến trên chỉ được hưởng một trong hai loại: Hoa Hồng Lãnh Đạo hay Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ. Hai ví dụ minh họa bên dưới sẽ giải thích rõ điều này.

Ví dụ 3



A sẽ nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo từ B và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ từ D.

Hoa Hồng Lãnh Đạo A nhận được từ B:

$$11.000 \times 25.200 \times 6\% = 16.632.000đ (\text{toàn phần})$$

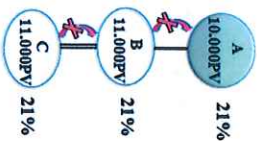
Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ A nhận được từ D:

$$10.000 \times 25.200 \times 4\% = 10.080.000đ (\text{toàn phần})$$

Tổng Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ A nhận được:

$$16.632.000 + 10.080.000 = 26.712.000đ$$

Ví dụ 4



A sẽ nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo từ B. Hoa Hồng Lãnh Đạo A nhận được là:

$$11.000 \times 25.200 \times 6\% = 16.632.000đ (\text{toàn phần})$$

(GTD của C không được cộng lên cho B vì C đặt 21%)

B sẽ nhận được Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ từ C. Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ B nhận được là:

$$11.000 \times 25.200 \times 4\% = 11.080.000đ (\text{toàn phần})$$

5. Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng

Mỗi Nhà Phân Phối bảo trợ cho từ 3 nhánh trở lên đạt Mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong cùng một tháng sẽ được nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng (Tham khảo điều kiện mức Hoa Hồng Thành Tích 21% tại Bảng Quy định Hoa Hồng Thành Tích).

Một Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng có thể nhận toàn phần hoặc một phần Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng:

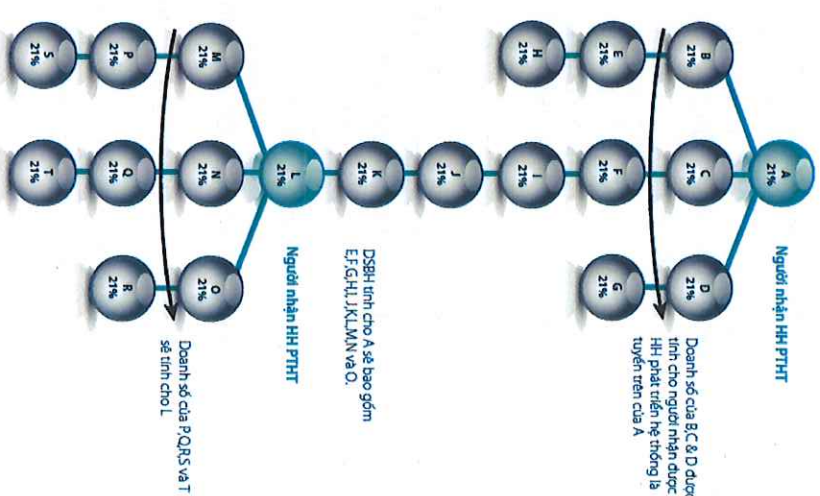
- **NHẬN TOÀN PHẦN:** Tất cả các nhánh 21% thuộc tầng đầu tiên của Nhà Phân Phối phải đạt đủ 10.000 GTD Nhóm. Mỗi tháng, Amway Việt Nam trả hoa hồng cho Nhà Phân Phối này tương đương với 1% DSBH của tất cả các nhánh đạt 21% tầng thứ hai trở xuống, bao gồm DSBH của người nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 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 GTD Nhóm.

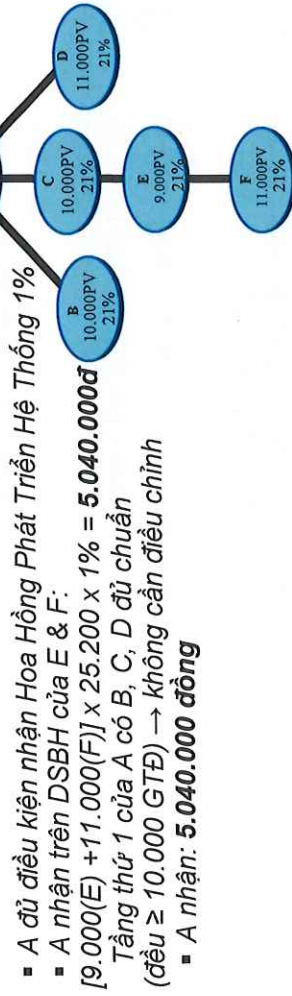
Với trường hợp này, nhà phân phối không được nhận phần hoa hồng tên doanh số còn thiếu của nhánh 21% không đạt đủ 10.000 GTD nhóm và phần hoa hồng này được chuyển lên cho tuyến tiếp theo đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng (Tuyến Trên Tiếp Theo Đủ Điều Kiện). Khoản hoa hồng chuyển lên này được gọi là Khoản điều chỉnh.

Như vậy:

- Nhà Phân Phối này sẽ nhận 1% DSBH của tất cả các nhánh đạt 21% tầng thứ hai trở xuống, 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.



Ví dụ 1: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%



Ví dụ 2: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%

- A & G đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%.

- G nhận trên DSBH của L & M:

$$[9.000(L) + 11.000(M)] \times 25.200 \times 1\% = \mathbf{5.040.000đ}$$

Tầng thứ 1 của G có:

- o H, K đủ chuẩn (đều ≥ 10.000 GTĐ)

- o I không đủ chuẩn (thiếu 1.000 PV để đạt 10.000 GTĐ)

\rightarrow Cần điều chỉnh (I thiếu): $1.000 \times 25.200 \times 1\% = \mathbf{252.000 \text{ đồng}}$

$$\Rightarrow \text{G nhận: } \mathbf{5.040.000 - 252.000 = 4.788.000 \text{ đồng}}$$

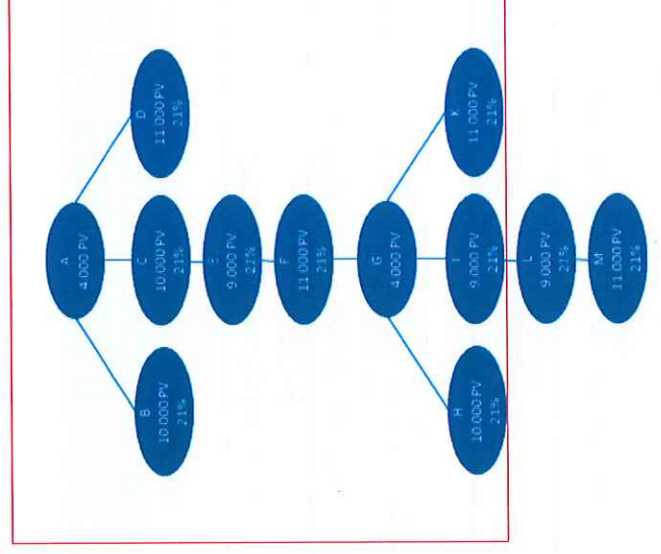
- A nhận trên DSBH của E, F, G, H, I, K:

$$[9.000(E) + 11.000(F) + 4.000(G) + 10.000(H) + 9.000(I) + 11.000(K)] \times 25.200 \times 1\% = \mathbf{13.608.000 \text{ đồng}}$$

Tầng thứ 1 của A có B, C, D đủ chuẩn (đều ≥ 10.000 GTĐ)

\rightarrow A nhận toàn phần và nhận hoa hồng điều chỉnh chuyển lên từ G

$$\Rightarrow \text{A nhận: } \mathbf{13.608.000 + 252.000 = 13.860.000 \text{ đồng}}$$



6. Hoa Hồng Emerald

Để đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Emerald hàng năm, một Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh trong nước, trong đó mỗi nhánh đạt 21% mức Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong năm tài chính và được ghi nhận ở cấp Emerald hoặc cao hơn.

Hoa Hồng Emerald được trả hàng năm. Amway Việt Nam lập một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTD của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) của các Nhà Phân Phối đạt hoa hồng Emerald. Tổng giá trị điểm của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ hoa hồng Emerald không tính trùng lặp giá trị điểm của tuyến dưới cho tuyến trên.

Dựa trên cơ sở 6 bậc, Hoa Hồng Emerald sẽ được tính như Bảng tính dưới đây. Vào cuối mỗi năm tài chính (31-8), quỹ này được phân chia cho tất cả các Nhà Phân Phối Emerald đủ điều kiện theo phương thức sau:

Tổng Giá Trị Điểm hàng tháng	Giá Trị Điểm	Điểm Emerald Đạt Được
4 điểm cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh	Cho 30.000 GTD đầu tiên	120
2 điểm cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh	Cho 60.000 GTD tiếp theo	120
1 điểm cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh	Cho 60.000 GTD tiếp theo	60
1 điểm cho mỗi 10.000 GTD mỗi nhánh	Cho 450.000 GTD tiếp theo	45
1 điểm cho mỗi 100.000 GTD mỗi nhánh	Cho 5.400.000 GTD tiếp theo	54
1 điểm cho mỗi 1.000.000 GTD mỗi nhánh	Cho trên 6.000.000 GTD	Dựa trên sự cân đối GTD còn lại

a. Hàng năm GTD của các nhánh đạt 21% của mỗi Nhà Phân Phối Emerald được cộng gộp với nhau.

b. 4 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh cho 30.000 GTD đầu tiên; 2 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh cho 60.000 GTD tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTD mỗi nhánh cho

60.000 GTD tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 10.000 GTD mỗi nhánh cho 450.000 GTD tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 100.000 GTD mỗi nhánh cho 5.400.000 GTD tiếp theo và 1 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000.000 GTD mỗi nhánh cho trên 6.000.000 GTD. Cách tính này được áp dụng cho mỗi nhánh.

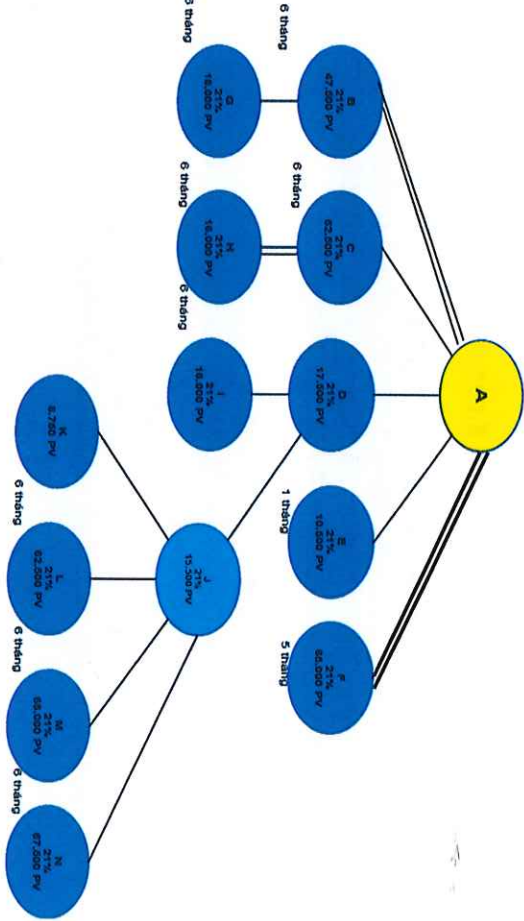
c. Tổng số điểm cho tất cả các nhánh của mỗi Nhà Phân Phối Emerald sau đó sẽ được cộng gộp với nhau.

d. Chia tổng quỹ trên cho tổng số điểm để xác định giá trị đồng cho mỗi điểm.

e. Hoa Hồng Emerald sau đó được tính cho mỗi Nhà Phân Phối Emerald đủ điều kiện bằng cách nhân tổng số điểm của Nhà Phân Phối đó với giá trị đồng cho mỗi điểm.

f. Hoa Hồng cho năm tài chính kết thúc vào 31-8 sẽ được trả vào tháng 12.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Emerald



+ NPP có 3 nhánh 21% trong năm tài chính: A & J.
+ Quỹ Hoa Hồng Emerald:
 $(A+B+C+D+E+F+G+H+I+J+K+L+M+N) \times 0,25\% \times 25,200$
 $= 472.250 \times 0,25\% \times 25.200 = 29.751.750 \text{ VND}$

- + Cộng GTĐ của các nhánh 21% của mỗi NPP Emerald.
A: 472.250 PV (nhánh B, C, D, E, F)
J: 195.000 PV (L, M, N).

+ Tính điểm mỗi Emerald đạt được:

TÍNH TOÁN			KẾT QUẢ CHO A					
GTĐ (từ)	Chia GTĐ	Nhân điểm đạt được	B	C	D	E	F	
-	30,000	1,000	4	30,000	120,0	30,000	120,0	42
30,001	90,000	1,000	2	35,000	70,0	48,500	120,0	35,000
90,001	150,000	1,000	1			60,000	60,0	70
150,001	600,000	10,000	1			102,750	10,3	
600,001	6,000,000	100,000	1					
6,000,001	9,999,999,999	1,000,000	1					
ĐIỂM TỔNG CỘNG			190	217	310	42		190

TÍNH TOÁN			KẾT QUẢ CHO J			
GTĐ (từ)	Chia GTĐ	Nhân điểm đạt được	L	M	N	
-	30,000	1,000	4	30,000	120,0	120,0
30,001	90,000	1,000	2	32,500	65,0	35,000
90,001	150,000	1,000	1			75,0
150,001	600,000	10,000	1			-
600,001	6,000,000	100,000	1			-
6,000,001	9,999,999,999	1,000,000	1			
ĐIỂM TỔNG CỘNG			185	190		195

- + Xác định tổng số điểm cho tất cả các nhánh:
 $A+J = 1.519,3$ điểm.
- + Chia tổng quỹ cho tổng điểm để xác định giá trị VND:
 $29.751.750 \text{ VND} / 1.519,3 = 19.582,53$
- + Hoa hồng Emerald:
A: $949,3 \text{ điểm} \times 19.582,53 = 18.589.703 \text{ VND}$
J: $570 \text{ điểm} \times 19.582,53 = 11.162.046 \text{ VND}$

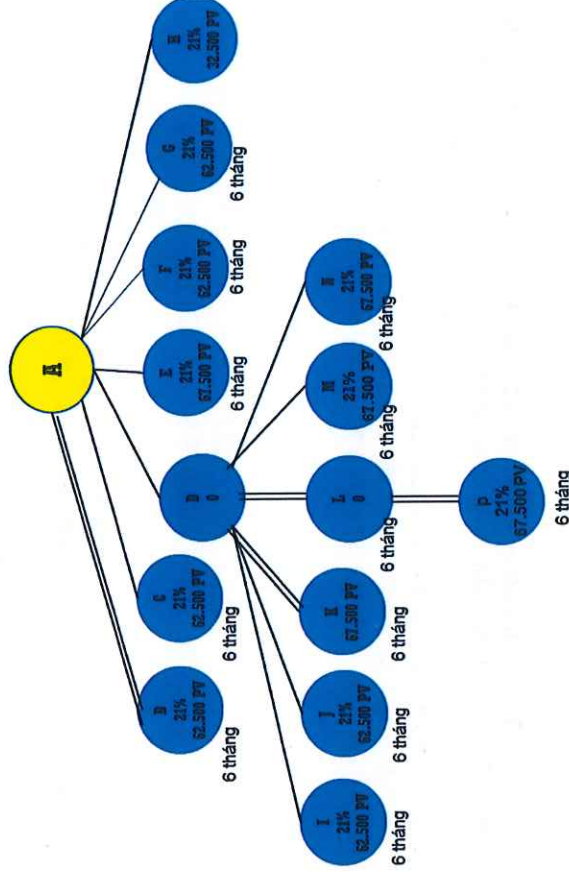
7. Hoa Hồng Diamond

Để đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Diamond hàng năm, Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh phải đạt 21% mức Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong một năm tài chính và được ghi nhận ở cấp Diamond hoặc cao hơn.

Hoa Hồng Diamond được trả từ một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) của các Nhà Phân Phối đạt Hoa Hồng Diamond. Tổng giá trị điểm của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ Hoa Hồng Diamond không tính trùng lặp giá trị điểm của

tuyến dưới cho tuyến trên.
Quỹ này được phân chia cho các Nhà Phân Phối đủ điều kiện đạt Hoa Hồng Diamond với cách tính tương tự như Hoa Hồng Emerald.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Diamond



- + Nhà Phân Phối có 6 nhánh 21% trong năm tài chính: A & D.
- + Quỹ Hoa Hồng Diamond: $(A + B + C + D + \dots + P) \times 0,25\% \times 25.200 = 745.000 \times 0,25\% \times 25.200 = 46.935.000 \text{ VND}$
- + Cộng GTĐ của các nhánh 21% của mỗi Nhà Phân Phối Diamond.
A: 745.000 PV (B, C, D, E, F, G, H)
D: 395.000 PV (I, J, K, L, M, N).
- + Tính điểm mỗi Nhà Phân Phối Diamond đạt được:

Tinh Toán			Kết Quả cho D							
GTĐ (tỷ)	GTĐ (đơn)	Chia GTĐ	Nhà điểm đạt được	I	J	K	M	N	P	
-	30,000	1,000	4	30,000	120	30,000	120	30,000	120	30,000
30,001	90,000	1,000	2	32,500	65	32,500	75	37,500	75	37,500
90,001	150,000	1,000	1							
150,001	600,000	10,000	1							
600,001	6,000,000	100,000	1							
6,000,001	9,999,999,999	1,000,000	1							
Điểm				185		185		195		195
Điểm Tổng Cộng:							1,150			1,150

+ Xác định tổng số điểm cho tất cả các nhánh:
 $A+D=2.534,5$ điểm.

+ Chia tổng quỹ cho tổng số điểm để xác định giá trị VND cho mỗi điểm thưởng: $46.935.000 \text{ VND} / 2.534,5 = 18.518,44$

+ Hoa Hồng Diamond

A: $1.384,5 \times 18.518,44 = 25.638.787,7 \text{ VND}$

D: $1.150 \times 18.518,44 = 21.296.212,27 \text{ VND}$

8. Hoa Hồng Diamond Plus

Hoa Hồng Diamond Plus hàng năm được trả cho mỗi Nhà Phân Phối Platinum bảo trợ từ 7 nhánh trở lên đạt 21%, trong đó mỗi nhánh có doanh số đủ điều kiện ít nhất 6 tháng trong một năm tài chính và được ghi nhận ở cấp Diamond Plus hoặc cao hơn.

Hoa Hồng Diamond Plus chỉ được tính dựa trên doanh số của các nhánh trong nước. Hoa Hồng này được tính theo phương thức sau:

- Vào mỗi năm tài chính, Amway Việt Nam lập một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTĐ của các tuyến dưới đạt 21% của các Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Diamond Plus. Tổng giá trị điểm của các tuyến dưới:
- đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ Hoa Hồng Diamond Plus không tính trùng lặp giá trị điểm của tuyến dưới cho tuyên trên. Hoa hồng cho mỗi người đủ điều kiện được tính bằng cách nhân giá trị đồng của mỗi đơn vị với tổng số các đơn vị.

2. Hoa Hồng cho năm tài chính kết thúc vào 31-8 sẽ được trả vào tháng 12.

+ Bước 1: Xác định có bao nhiêu nhánh đủ điều kiện (có 6 tháng đạt 21% trong một năm tài chính) được bảo trợ.

+ Bước 2: Căn cứ vào số nhánh đủ tiêu chuẩn, xác định số đơn vị Hoa Hồng. (Dựa vào bảng "Tiêu Chuẩn Nhận Hoa Hồng Diamond Plus và Bảng Tính Đơn Vị")

+ Bước 3: Nhân số đơn vị Hoa Hồng với tổng số tháng của tất cả các nhánh đủ điều kiện.

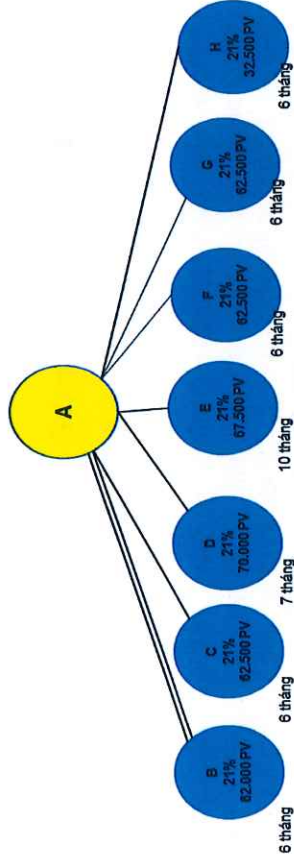
+ Bước 4: Nhân tổng số này với giá trị đồng của mỗi đơn vị để xác định Hoa Hồng Diamond Plus nhận được.

Tiêu Chuẩn Nhận Hoa Hồng Diamond Plus và Bảng Tính Đơn Vị

Nếu Nhà Phân Phối bảo trợ cho:

Nhánh đủ điều kiện (có 6 tháng trở lên đạt 21% trong một năm tài chính)	Đơn vị Hoa Hồng (nhân với số tháng đủ điều kiện)
7 – 11 nhánh	100/đơn vị
12 – 14 nhánh	200/đơn vị
15 – 17 nhánh	300/đơn vị
18 – 19 nhánh	400/đơn vị
20 nhánh trở lên	500/đơn vị

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Diamond Plus



Giả sử Giá trị đồng của mỗi đơn vị = 28.000 (cách tính tương tự trong ví dụ của Hoa Hồng Diamond)

- + Bước 1: Nhà Phân Phối có 7 nhánh đủ điều kiện trong năm tài chính.
- + Bước 2: Dựa vào bảng "Tiêu Chuẩn Nhận Hoa Hồng Diamond Plus"
- + Bước 3: Đơn vị Hoa Hồng (nhân với tổng số tháng đủ điều kiện).
 $100 \times 47 = 4.700$
- + Bước 4: Hoa Hồng Diamond Plus của A
 $4.700 \times 28.000 = 131.600.000$ đồng

9. Phần Thưởng Tiền Mặt Một lần (OTCA)

Phần Thưởng Tiền Mặt Một lần có mục đích khuyến khích, tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững, tạo ra sự tăng trưởng và tiến tới các Danh Hiệu cao hơn.

Để đủ điều kiện nhận tiền thưởng Phần Thưởng Tiền Mặt Một lần

- ❖ Nhà Phân Phối phải đạt danh hiệu mới từ Double Diamond trở lên;
- ❖ Danh hiệu mới phải cao hơn danh hiệu cao nhất mà Nhà Phân Phối đã đạt được từ trước đến nay, có nghĩa là danh hiệu mới sẽ không được hồi tố.

Danh hiệu mới	Phần thưởng OTCA
Double Diamond	577.500.000 đồng
Founders Double Diamond	770.000.000 đồng
Triple Diamond	962.500.000 đồng
Founders Triple Diamond	1.155.000.000 đồng
Crown	1.540.000.000 đồng
Founders Crown	1.925.000.000 đồng
Crown Ambassador	2.310.000.000 đồng
Founders Crown Ambassador	2.695.000.000 đồng

Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt

(Growth Incentive Program – GIP)

Nhà Phân Phối có cơ hội được nhận Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt bên cạnh các loại Hoa hồng cơ bản đã trình bày ở trên.

Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt có mục đích tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững và tạo ra sự tăng trưởng. Tùy vào kế hoạch kinh doanh của Công ty, các điều kiện, quy định, loại tiền thưởng và giá trị tiền thưởng sẽ thay đổi theo từng năm nhưng tổng giá trị thưởng cho một Nhà Phân Phối không quá 500 triệu đồng.

Chi tiết về Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt hàng năm sẽ được công bố cho Nhà Phân Phối và được trình bày trong tài liệu nội bộ "Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt".

Chi tiết Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt

(Áp dụng cho năm tài chính 2019 – từ tháng 09/2018 đến tháng 08/2019)

1. Tiền thưởng đặt danh hiệu mới

Nhà Phân Phối đạt danh hiệu mới sẽ nhận được tiền thưởng tương ứng:

Danh hiệu mới	Phần thưởng
Danh hiệu Platinum	35.000.000 VNĐ
Danh hiệu Founders Platinum	65.000.000 VNĐ

- * Điều kiện đạt danh hiệu đã trình bày trong các nội dung phía trên.
- * Danh hiệu mới phải cao hơn danh hiệu cao nhất mà Nhà Phân Phối đã đạt được từ trước đến nay, có nghĩa là danh hiệu mới KHÔNG được hồi tố.
- * Trong một năm tài chính, nếu Nhà Phân Phối đạt 2 danh hiệu mới thì sẽ nhận được tất cả các khoản thưởng tương ứng cho từng danh hiệu.
- * Đạt được Danh hiệu nào thì Nhà Phân Phối sẽ được hưởng phần thưởng danh hiệu đó.

Ví dụ: Tính đến cuối năm, Nhà Phân Phối đạt cả 2 mức Danh hiệu Platinum, Founders Platinum, Nhà Phân Phối sẽ được hưởng mức thưởng của cả 2 Danh hiệu.

2. Tiền thưởng 12 tháng đạt chuẩn

Mức tiền thưởng sẽ dựa trên Giá Trị Điểm Tương đương (VE) tăng trưởng của năm tài chính 2019 so với năm tài chính 2018.

VE 2019 tăng so với 2018	Tiền thưởng
≥ 10.000 PV	120.000.000 VNĐ
1 – 9.999 PV	40.000.000 VNĐ

- * Giá Trị Điểm Tương đương (VE) đã trình bày trong nội dung phía trên.
- * Nhà Phân Phối cần đạt 12 tháng đạt chuẩn trong hai năm tài chính liên tiếp 2018 và 2019.
- * Danh hiệu hiện tại vào cuối năm tài chính 2019 phải cao hơn hoặc bằng danh hiệu hiện tại vào cuối năm tài chính 2018. Chương trình này chỉ áp dụng cho Nhà Phân Phối đạt danh hiệu hiện tại vào cuối năm tài chính 2019 là Founders Platinum, Sapphire và Founders Sapphire.
- * Giá trị điểm tương đương (VE) của năm tài chính 2019 tăng so với 2018 ít nhất 1 PV.

Lưu ý:

- * Tiền thưởng sẽ được trả khi kết thúc năm tài chính, sau khi xét duyệt các điều kiện theo quy định và trả vào kỳ thu nhập cuối tháng 10.
- * Tiền thưởng của chương trình này sẽ bị trừ thuế thu nhập cá nhân theo luật hiện hành.
- * Nhà Phân Phối phải tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam.
- * Tất cả các điều kiện đạt chuẩn đều do Amway Việt Nam xem xét.