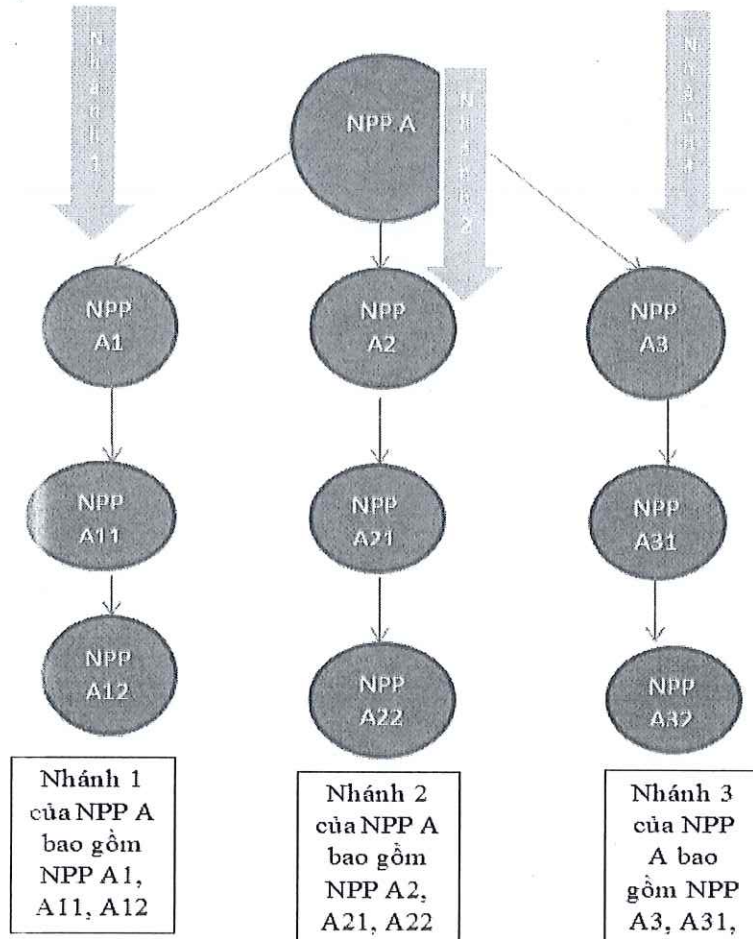


**CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM**  
**KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG**

## KHÁI NIỆM

**Khái niệm chung:**

- **Nhánh:** hệ thống nhà phân phối tính từ một nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp trở xuống.  
Xem ví dụ minh họa:



- **Tuyến trên** của một nhà phân phối là nhà phân phối đặt phía trên trong hệ thống. **Tuyến dưới** của một nhà phân phối là nhà phân phối đặt phía dưới trong hệ thống.
- **Tuyến dưới trực tiếp** của một nhà phân phối là nhà phân phối đặt ngay phía dưới của nhà phân phối đó.

Lấy ví dụ như trên thì:

- A là tuyến trên của A1, A2, A3 → A1, A2, A3 là tuyến dưới của A, trong đó A1, A2, A3 là tuyến dưới trực tiếp của A.
- A1 là tuyến trên của A11, A12 → A11, A12 là tuyến dưới của A1, trong đó A11 là tuyến dưới trực tiếp của A1
- A11 là tuyến trên của A12 → A12 là tuyến dưới của A11, trong đó A12 là tuyến dưới trực tiếp của A11
- A11, A12, A21, A22, A31, A32 là tuyến dưới của A

- **Tầng:** tập hợp các nhà phân phối theo chiều ngang. Tầng 1 của 1 nhà phân phối gồm các nhà phân phối do nhà phân phối đó bảo trợ. Tầng 2 của 1 nhà phân phối gồm các nhà phân phối do nhà phân phối tầng 1 bảo trợ, ...

Lấy ví dụ như trên,

- Nhà phân phối A1, A2, A3 thuộc tầng 1 của nhà phân phối A
- Nhà phân phối A11, A21, A31 thuộc tầng 2 của nhà phân phối A
- Nhà phân phối A12, A22, A32 thuộc tầng 3 của nhà phân phối A
- **Bảo trợ:** là hoạt động mà nhà phân phối giới thiệu một cá nhân tham gia kinh doanh ở Best World Việt Nam.
- **Điểm năng động** là doanh số tối thiểu của nhà phân phối phải có trong tháng để nhận được các loại hoa hồng, tiền thưởng. **Điểm năng động để hưởng các loại hoa hồng, tiền thưởng: 90PBV/nhà phân phối/tháng.**

#### **Khái niệm về thời gian, thời điểm thanh toán:**

- **Tháng:** được tính từ ngày đầu tháng đến ngày cuối của tháng dương lịch. Ví dụ: từ ngày 01/01/2019 đến ngày 31/01/2019.
- **Hoa hồng, tiền thưởng** của nhà phân phối được tính theo tháng.
- **Năm:** Ngày đầu năm 01/01 đến ngày cuối năm 31/12 của năm.
- **Kỳ thanh toán hoa hồng:** theo tháng, chậm nhất ngày 15 của tháng tiếp theo.

**Khái niệm về Giá nhà phân phối (DP):** là giá mà nhà phân phối có thể mua sản phẩm từ Best World 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.

#### **Khái niệm về Điểm kinh doanh – BV, còn gọi là ĐIỂM.**

- Mỗi sản phẩm của Công ty sẽ tương ứng với một số BV nhất định.
- BV là cơ sở để tính hoa hồng cho nhà phân phối. **Giá trị một BV = 17.000VND**



Bảng tóm tắt các BV bên dưới:

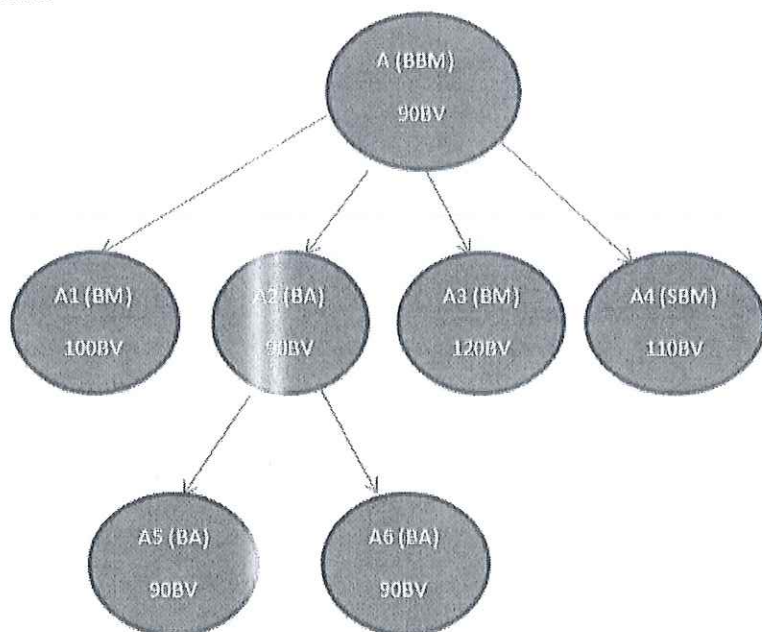
Điểm (BV)	BV = BVb + BVe	
	BVb	BVe
	BVb là 60BV đầu tiên trong tháng	BVe là toàn bộ số BV còn lại sau khi trừ 60BVb
Điểm cá nhân (PBV): là số BV của các sản phẩm mà nhà phân phối mua bằng mã số của mình trong tháng	PBV = PBVb + PBVe	
Điểm cá nhân năm (APBV): là số BV của các sản phẩm mà nhà phân phối mua bằng mã số của mình trong năm	APBV = PBV trong năm	
ĐIỂM nhóm đơn (UBV): UBV của nhà phân phối gồm PBV của nhà phân phối đó và tất cả PBV của các BA tuyến dưới	UBV = PBV + PBV(BA)	
ĐIỂM nhóm đơn năm (AUBV): UBV của nhà phân phối trong năm	AUBV = UBV trong năm	
ĐIỂM nhóm (GBV) là tổng BV của nhà phân phối và toàn bộ tuyến dưới của nhà phân phối đó	GBV = PBV + PBV của toàn bộ tuyến dưới	
ĐIỂM nhóm năm (AGBV) là tổng GBV của nhà phân phối trong năm	AGBV = GBV trong năm	
ĐIỂM ly khai (BGBV) – là tổng số GBV của nhà phân phối không bao gồm các GBV tuyến dưới của nhà phân phối đó có cùng cấp bậc hoặc cao hơn	BGBV = GBV - GBV (tuyến dưới cùng cấp hoặc cao hơn)	
BBMBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc BBM không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc BBM hoặc cao hơn	BBMBGBV = GBV(BBM) - GBV (tuyến dưới BBM hoặc cao hơn)	
SDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc SD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc SD hoặc cao hơn	SDBGBV = GBV(SD) - GBV (tuyến dưới SD hoặc cao hơn)	
GDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc GD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc GD hoặc cao hơn	GDBGBV = GBV(GD) - GBV (tuyến dưới GD hoặc cao hơn)	
PDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc PD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc PD	PDBGBV = GBV(PD) - GBV (tuyến dưới PD hoặc cao hơn)	

### Ví dụ PBV:

**VD1:** Trong tháng 1 năm 2019, nhà phân phối mua được là 180BV thì số PBV của nhà phân phối đó là 180, trong đó PBVb là 60BV đầu tiên, PBVe = 180 – 60 = 120.

**VD2:** Trong tháng 1 năm 2019, nhà phân phối mua được là 70BV thì số PBV của nhà phân phối đó là 70, trong đó PBVb là 60BV đầu tiên, PBVe = 70 – 60 = 10.

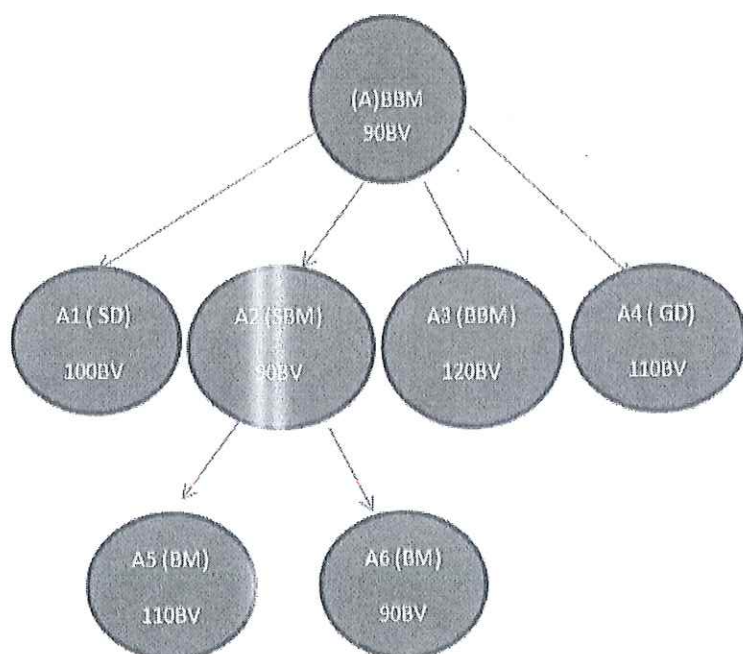
**Ví dụ về UBV, UBVb, UBVe:** Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



**Tổng UBV, UBVb, UBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(BBM)	90	60	30
A2 (BA)	90	60	30
A5 (BA)	90	60	30
A6 (BA)	90	60	30
<b>Tổng UBV của A là:</b>	<b>360</b>	<b>240</b>	<b>120</b>
<b>Tổng UBV của A tháng 1/2019 là 360, trong đó UBVb là 240, UBVe là 120.</b>			

**Ví dụ về GBV, GBVb, GBVe:** Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau

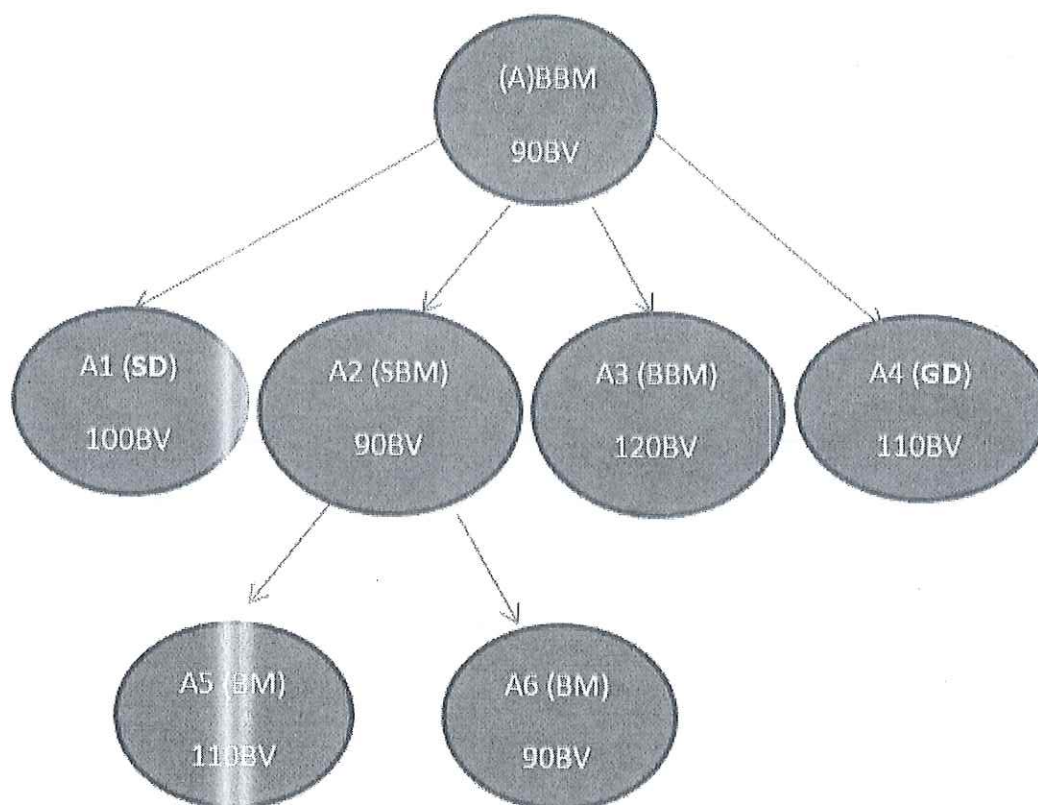


**Tổng GBV, GBVb, GBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(BBM)	90	60	30
A1 (SD)	100	60	40
A2 (SBM)	90	60	30
A3 (BBM)	120	60	60
A4 (GD)	110	60	50
A5 (BM)	110	60	50
A6 (BM)	110	60	50
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>710</b>	<b>420</b>	<b>290</b>
<b>Tổng GBV của A tháng 1/2019 là 710, trong đó GBVb là 420, GBVe là 290.</b>			



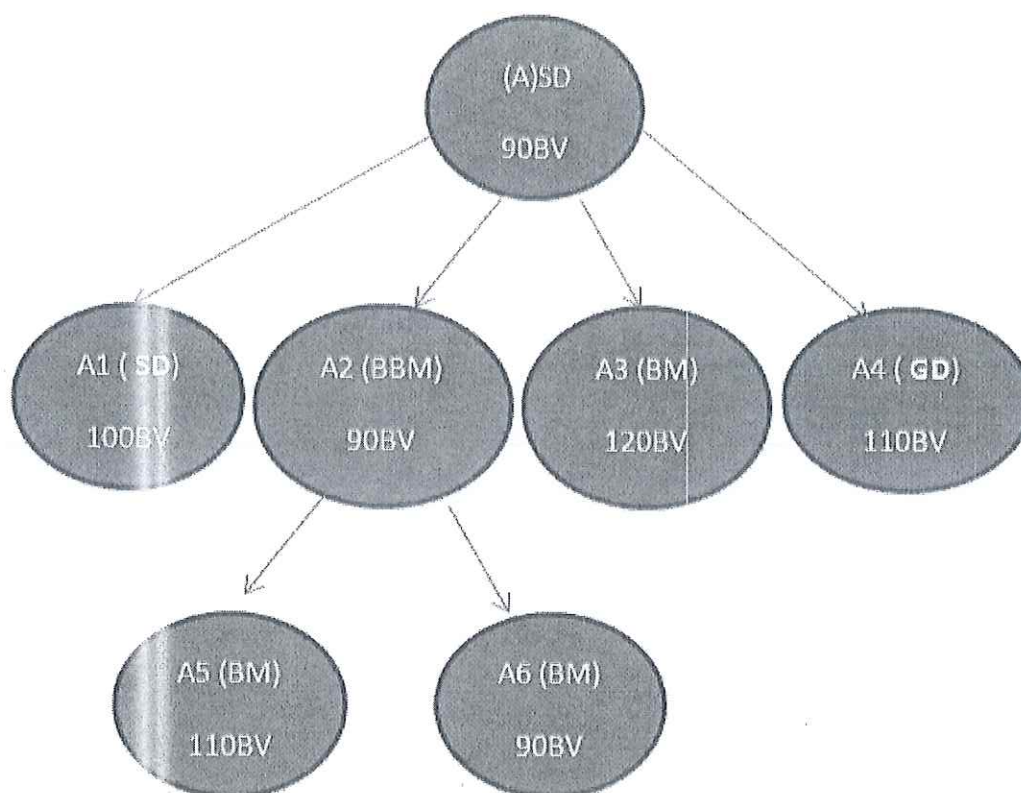
Ví dụ về BBMBGBV, BBMBGBVb, BBMBGBVe: Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



**Tổng BBMBGBV, BBMBGBVb, BBMBGBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(BBM)	90	60	30
<b>A1 (SD)</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>40</b>
A2 (SBM)	90	60	30
<b>A3 (BBM)</b>	<b>120</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
<b>A4 (GD)</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>50</b>
A5 (BM)	110	60	50
A6 (BM)	90	60	30
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>710</b>	<b>420</b>	<b>290</b>
Vì A1 là SD, A3 là BBM A4 là GD nên GBV trừ ra	330	180	150
<b>BBMBGBV của A</b>	<b>380</b>	<b>240</b>	<b>140</b>
<b>Tổng BBMBGBV của A tháng 1/2019 là 380, trong đó BBMBGBVb là 240, BBMBGBVe là 140.</b>			

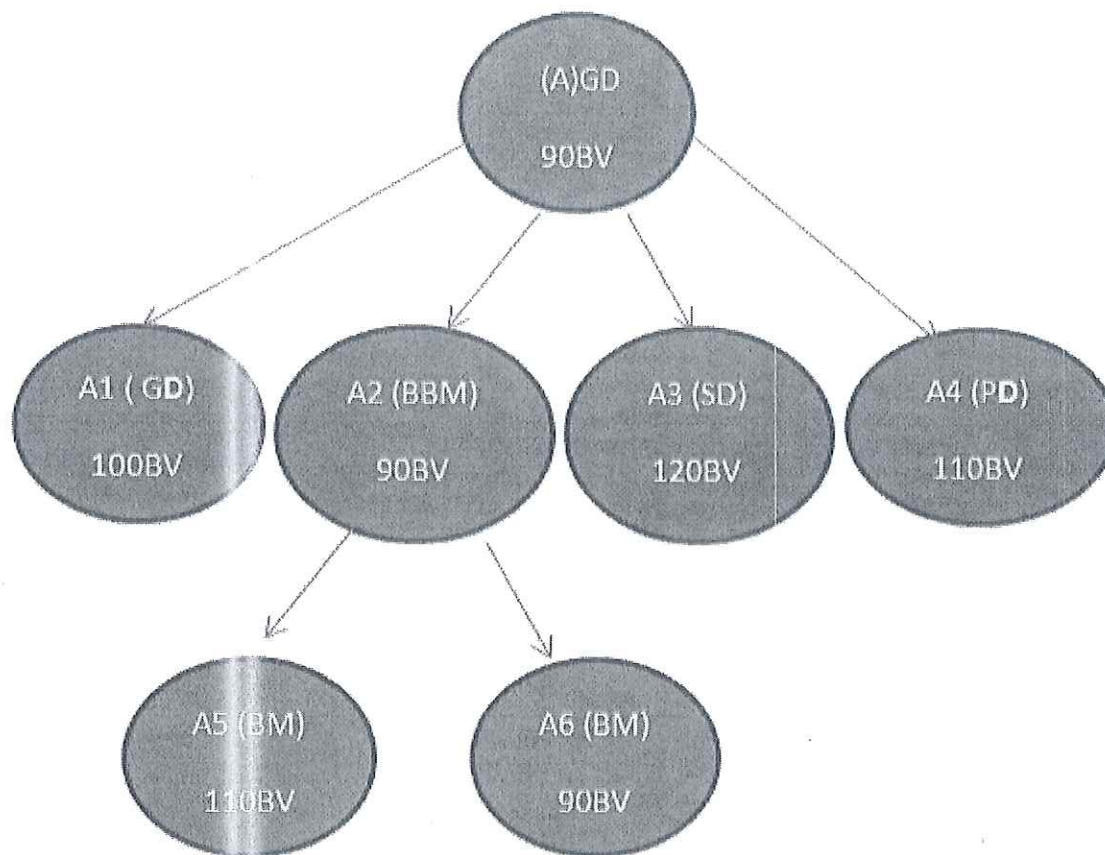
**Ví dụ về SDBGBV, SDBGBVb, SDBGBVe: Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau**



**Tổng SDBGBV, SDBGBVb, SDBGBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(SD)	90	60	30
<b>A1 (SD)</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>40</b>
A2 (BBM)	90	60	30
A3 (BM)	120	60	60
<b>A4 (GD)</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>50</b>
A5 (BM)	110	60	50
A6 (BM)	90	60	30
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>710</b>	<b>420</b>	<b>290</b>
Vì A1 là SD, A4 là GD nên GBV trừ ra	210	120	90
<b>SDBGBV của A</b>	<b>500</b>	<b>300</b>	<b>200</b>
<b>Tổng SDBGBV của A tháng 1/2019 là 500, trong đó SDBGBVb là 300, SDBGBVe là 200.</b>			

**Ví dụ về GDBGBV, GDBGBVb, GDBGBVe: Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau**

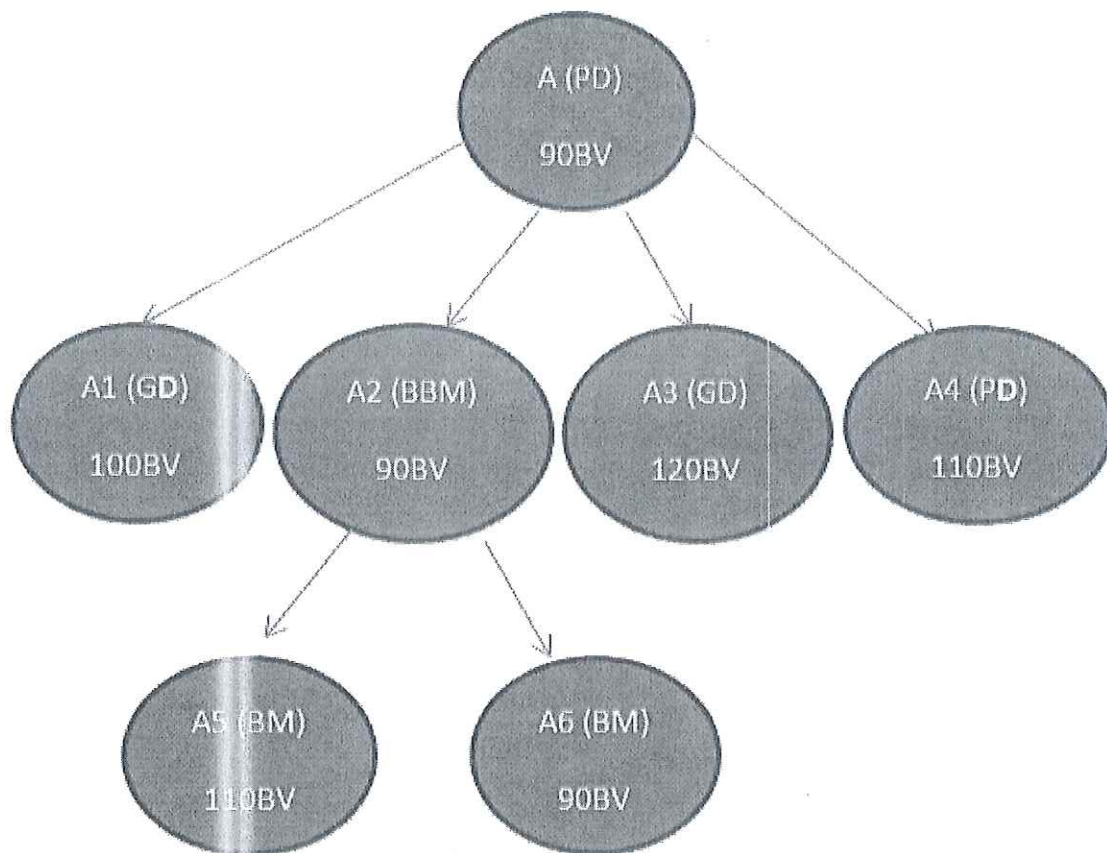


**Tổng GDBGBV, GDBGBVb, GDBGBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(GD)	90	60	30
<b>A1 (GD)</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>40</b>
A2 (BBM)	90	60	30
A3 (SD)	120	60	60
<b>A4 (PD)</b>	<b>110</b>	<b>60</b>	<b>50</b>
A5 (BM)	110	60	50
A6 (BM)	90	60	30
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>710</b>	<b>420</b>	<b>290</b>
Vì A1 là GD, A4 là PD nên GBV trừ ra	210	120	90
<b>GDBGBV của A</b>	<b>500</b>	<b>300</b>	<b>200</b>
<b>Tổng GDBGBV của A tháng 1/2019 là 500, trong đó GDBGBVb là 300, GDBGBVe là 200.</b>			



Ví dụ về PDBGBV, PDBGBVb, PDBGBVe: Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



**Tổng PDBGBV, PDBGBVb, PDBGBVe của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A(PD)	90	60	30
A1 (GD)	100	60	40
A2 (BBM)	90	60	30
A3 (GD)	120	60	60
A4 (PD)	110	60	50
A5 (BM)	110	60	50
A6 (BM)	90	60	30
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>710</b>	<b>420</b>	<b>290</b>
Vì A4 là PD nên GBV trừ ra	110	60	50
<b>PDBGBV của A</b>	<b>600</b>	<b>360</b>	<b>240</b>
<b>Tổng PDBGBV của A tháng 1/2019 là 600, trong đó PDBGBVb là 300, PDBGBVe là 200.</b>			

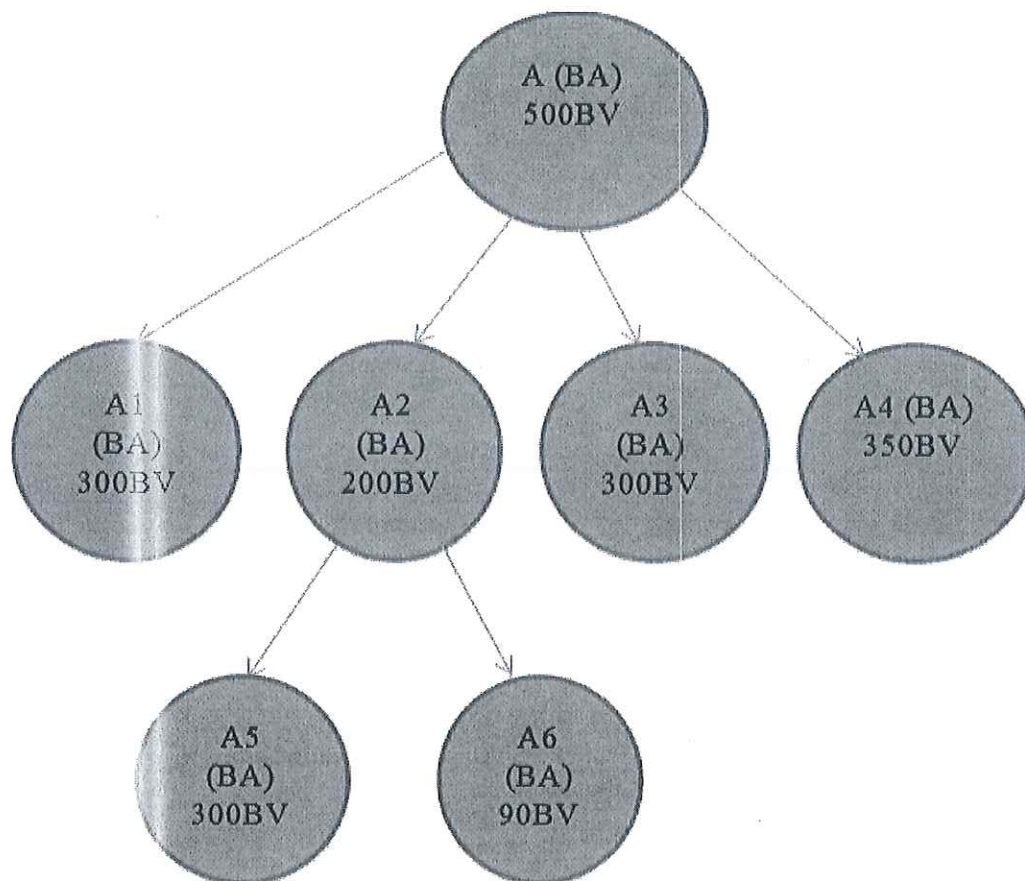


## CẤP BẠC

Cấp bậc và điều kiện thăng cấp tại Best World Việt Nam như sau

Cấp bậc		Điều kiện thăng cấp
BA	Nhà phân phối	Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản, được cấp chứng chỉ hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản và cấp thẻ thành viên.
BM	Quản lý kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là BA</li> <li>- Có 90PBV trong tháng muốn thăng cấp</li> <li>- Có tối thiểu 2.000UBV trong tháng thăng cấp, trong đó tối đa 1.000UBV từ nhánh có điểm UBV nhiều nhất trong hệ thống</li> </ul>
SBM	Quản lý kinh doanh cấp cao	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là BM</li> <li>- Có 1 BM tuyển dưới</li> </ul>
BBM	Giám đốc đồng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là BM hoặc SBM</li> <li>- Có 90PBV trong tháng</li> <li>- Có 3 BM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau</li> <li>- Có 3.000GBV trong tháng, trong đó tối đa 1.500GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống</li> </ul>
SD	Giám Đốc Bạc	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là BBM</li> <li>- Có 90PBV và 350UBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp</li> <li>- Có 3 BBM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau.</li> <li>- Có tối thiểu 50.000GBV cộng dồn trong tối đa 4 tháng liên tiếp trong đó tối đa 25.000GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống</li> </ul>
GD	Giám Đốc Vàng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là SD</li> <li>- Có 3 SD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau.</li> <li>- Có 90PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp</li> </ul>
PD	Giám Đốc Bạch Kim	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Là GD</li> <li>- Có 3 GD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau.</li> <li>- Có 90PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp</li> </ul>
<p>Thời điểm thăng cấp: Là tháng liền sau của tháng đạt đủ điều kiện hoặc của tháng cuối cùng đạt đủ điều kiện.</p> <p>Nhà phân phối sau khi được thăng cấp, cấp bậc được duy trì theo thời hạn hợp đồng, không có bất kỳ yêu cầu về doanh số để duy trì cấp bậc hoặc hạ cấp bậc.</p>		

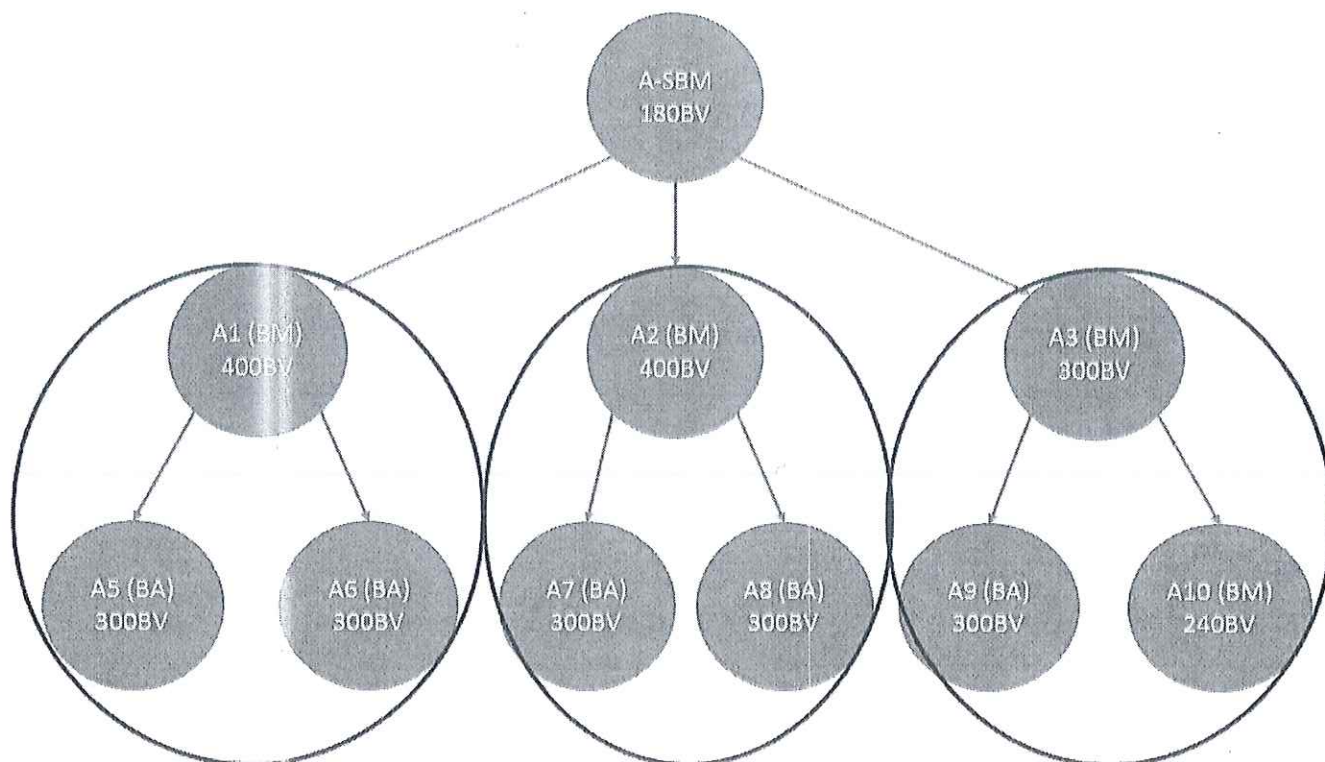
**Ví dụ Thăng cấp BM:** Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV như sau trong tháng 1/2019



**Tổng UBV của A**

NPP (cấp bậc)	BV tháng 1
A(BA)	500
A1 (BA)	300
A2 (BA)	200
A3 (BA)	300
A4 (BA)	350
A5 (BA)	300
A6 (BA)	90
<b>Tổng UBV của A là:</b>	<b>2.040</b>
<b>Nhánh A2+ A5 + A6 là nhóm có tổng điểm UBV nhiều nhất : <math>200 (A2) + 300 (A5) + 90 (A6) = 590 &lt; 1.000</math></b> <b>NPP A có điểm PBV <math>500 &gt; 90</math> và tổng điểm UBV <math>&gt; 2.000</math> có <math>590 &lt; 1.000</math> từ nhánh có tổng điểm UBV nhiều nhất.</b> <b>Vậy NPP A thăng cấp BM vào tháng 2/2019</b>	

**Ví dụ Thăng cấp BBM:** Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV trong tháng 1/2019 như sau



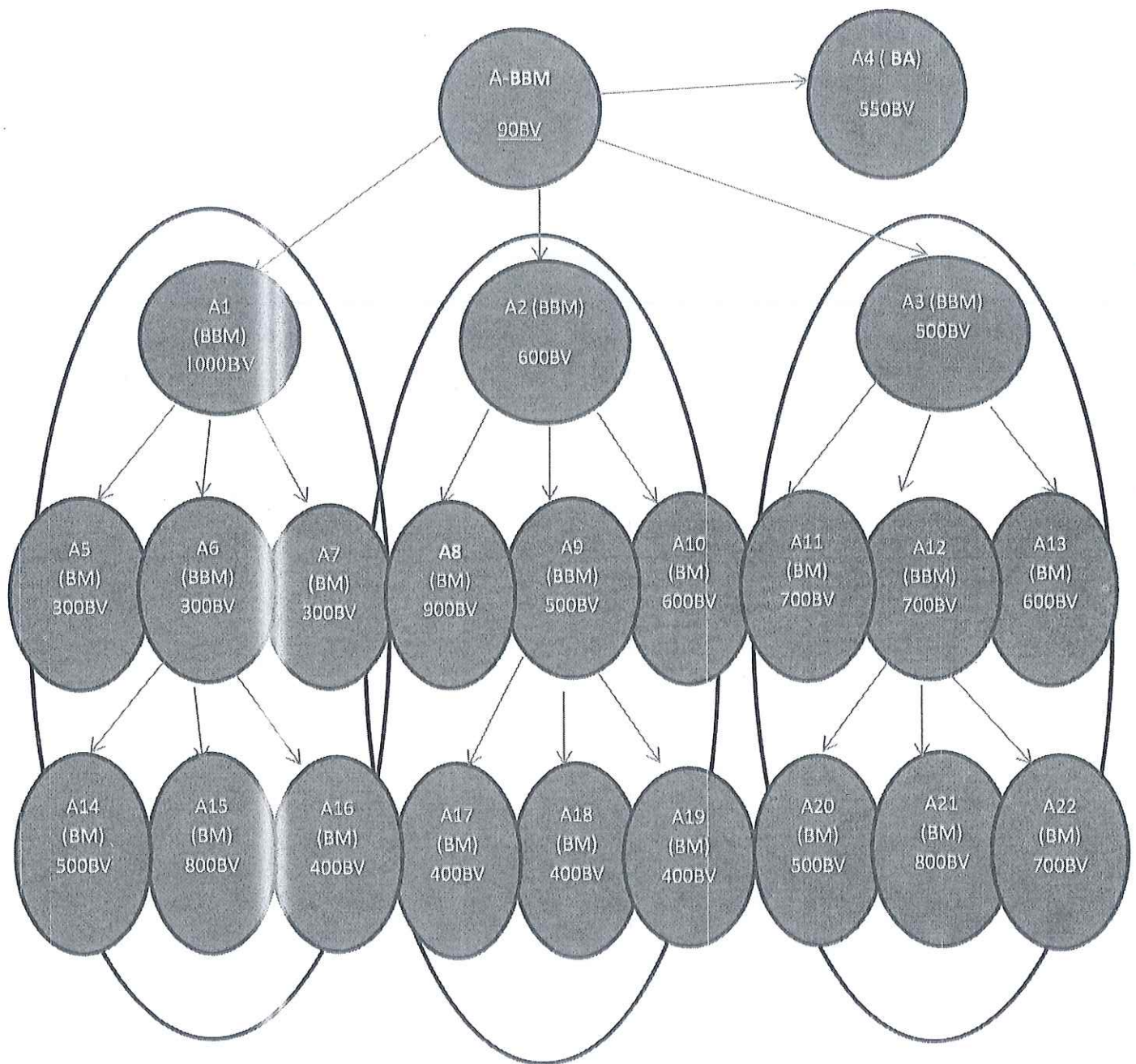
**Tổng GBV của A**

NPP (cấp bậc)	BV	BV nhánh 1	BV nhánh 2	BV nhánh 3
A(SBM)	180			
<b>A1 (BM)</b>	400	400		
A5 (BA)	300	300		
A6 (BA)	300	300		
<b>A2 (BM)</b>	400		400	
A7 (BA)	300		300	
A8 (BA)	300		300	
<b>A3 (BM)</b>	300			300
A9 (BA)	300			300
A10 (BA)	240			240
<b>Tổng GBV của A 1 tháng (1/2019)</b>	<b>3.020</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>840</b>

**A là SBM, có 180PBV trong tháng 1/2019**  
**3 BM tuyến dưới A1, A2, A3 ở 3 nhánh khác nhau**  
**Nhánh 1,2 có điểm GBV nhiều nhất:  $1.000 < 1.500 \rightarrow$  Thỏa**  
**Như vậy Tổng GBV của A để thăng cấp BBM là 3.020  $\rightarrow$  Thỏa**  
**Do đó A thăng cấp BBM trong tháng 2/2019**



**Ví dụ Thăng cấp SD:** Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong mỗi tháng từ tháng 1/2019 đến tháng 4/2019 như sau:



**Tổng GBV của A**

NPP (cấp bậc)	BV mỗi tháng	BV nhánh 1	BV nhánh 2	BV nhánh 3	BV nhánh 4
A (BBM)	90				
A1 (BBM)	1000	1000			
A5 (BM)	300	300			
A6 (BBM)	300	300			
A7 (BM)	300	300			
A14 (BM)	500	500			
A15 (BM)	800	800			
A16 (BM)	400	400			
A2 (BBM)	600		600		
A8 (BM)	900		900		
A9 (BBM)	500		500		
A10 (BM)	600		600		
A17 (BM)	400		400		
A18 (BM)	400		400		
A19 (BM)	400		400		
A3 (BBM)	500			500	
A11 (BM)	700			700	
A12 (BBM)	700			700	
A13 (BM)	600			600	
A20 (BM)	500			500	
A21 (BM)	800			800	
A22 (BM)	700			700	
A4 (BA)	550				550
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>12.540</b>	<b>3.600</b>	<b>3.800</b>	<b>4.500</b>	<b>550</b>

**A là BBM, có 90PBV và 550UBV (A4) > 350 mỗi tháng từ tháng 1-4/2019**

**Có 3 BBM tuyến dưới A1, A2, A3 ở 3 nhánh khác nhau**

**Nhánh 3 là nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong 4 tháng (1-4/2019) :  $4.500 \times 4 = 18.000 < 25.000$**

**Tổng điểm GBV của A trong 4 tháng (1-4/2019):  $12.540 \times 4 = 50.160 > 50.000$**

**Như vậy: A thăng cấp SD trong tháng 5/2019.**



## HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG

### Hoa hồng tiền thưởng của từng cấp bậc

Tương ứng với từng cấp bậc, nhà phân phối hoạt động tại Best World Việt Nam được hưởng các loại hoa hồng tiền thưởng như bảng chi tiết bên dưới.

Điều kiện chung để hưởng các loại hoa hồng tiền thưởng là nhà phân phối phải có **90PBV** trong tháng. Ngoài ra tùy theo từng loại hoa hồng tiền thưởng có điều kiện riêng lẻ tương ứng cho tất cả các cấp bậc.

Hoa hồng, tiền thưởng/ cấp bậc	BA	BM	SBM	BBM	SD	GD	PD
Hoa hồng cặp đôi	x	x	x	x	x	x	x
Hoa hồng BM		x	x	x	x	x	x
Phần chia lãnh đạo SBM			x	x	x	x	x
Hoa hồng BBM				x	x	x	x
Hoa hồng SD					x	x	x
Phần chia lãnh đạo SD					x	x	x
Hoa hồng GD						x	x
Phần chia lãnh đạo GD						x	x
Phần chia doanh số quốc gia GD						x	x
Hoa hồng PD							x
Phần chia lãnh đạo PD							x
Phần chia doanh số quốc gia PD							x

### Tỷ lệ hoa hồng tiền thưởng và căn cứ BV để tính tương ứng từng loại:

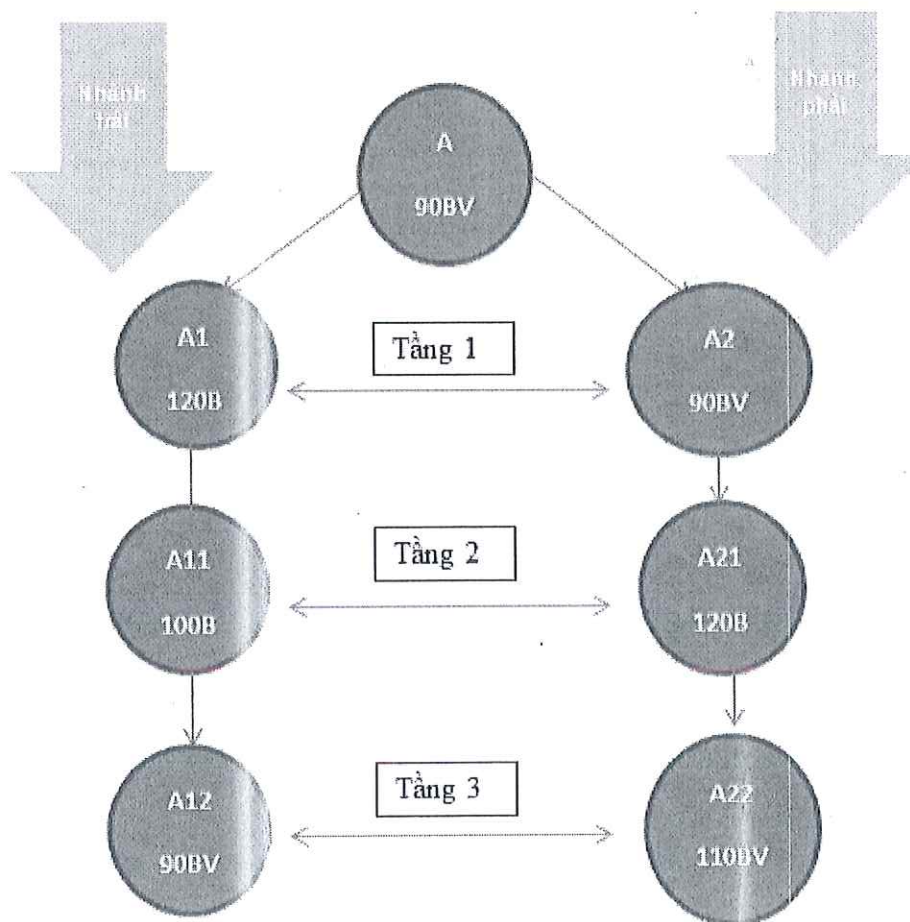
Hoa hồng, tiền thưởng/ cấp bậc	Loại BV	Tỷ lệ
Hoa hồng cặp đôi	BVb	64%
Hoa hồng BM	BVe	35%
Phần chia lãnh đạo SBM	BVe	25%
Hoa hồng BBM	BVe	4%
Hoa hồng SD	BV	6%
Phần chia lãnh đạo SD	BV	4%
Hoa hồng GD	BV	2%
Phần chia lãnh đạo GD	BV	2%
Phần chia doanh số quốc gia GD	BV	1%
Hoa hồng PD	BV	1%
Phần chia lãnh đạo PD	BV	2%
Phần chia doanh số quốc gia PD	BV	0.50%



# HOA HỒNG CẶP ĐÔI

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
BA	1. Có 90PBV trong tháng 2. Có ít nhất 2 nhánh có điểm BV	1. Cứ mỗi 15PBVb của một (1) tuyến dưới trong 2 nhánh (trái và phải) được quy đổi thành 1 cặp đôi. Giá trị 1 cặp đôi là 57.000VND/cặp
BM		
SBM		2. Mỗi một tầng được hưởng tối đa 600BVb (40 cặp đôi)
BBM		3. Số BVb chưa được thanh toán (không vượt quá 600BVb mỗi tầng) được chuyển sang tháng tiếp theo
SD		4. Trong tháng nhà phân phối phát sinh không nhiều hơn 20 cặp đôi thì giá trị được tính cho mỗi cặp đôi là 68.400VND/cặp
GD		
PD		5. Bất kỳ nhà phân phối thỏa điều kiện hoa hồng cặp đôi đều được nhận hoa hồng cặp đôi phát sinh trong hệ thống

Ví dụ hoa hồng cặp đôi: Nhà phân phối A có hệ thống và điểm như sau trong tháng 1/2019



Hoa hồng cặp đôi mà nhà phân phối A phát sinh trong tháng 1/2019 như sau:

Tầng	NPP	BV	BV nhánh trái	BVb Nhánh trái	BV nhánh phải	BVb Nhánh phải
	A	90				
1	A1, A2	120-90	120	60	90	60
2	A11, A21	100-120	100	60	120	60
3	A12, A22	90-110	90	60	110	60
Tổng số BVb tính cặp đôi				<b>180</b>		<b>180</b>
Tổng số cặp đôi phát sinh trong hệ thống A: $180BVb/15BVb = 12 \text{ cặp} < 20 \text{ cặp}$						
Hoa hồng cặp đôi A phát sinh trong tháng 1/2019: $12 \times 68.400 = 820.800VND$						

# HOA HỒNG BM

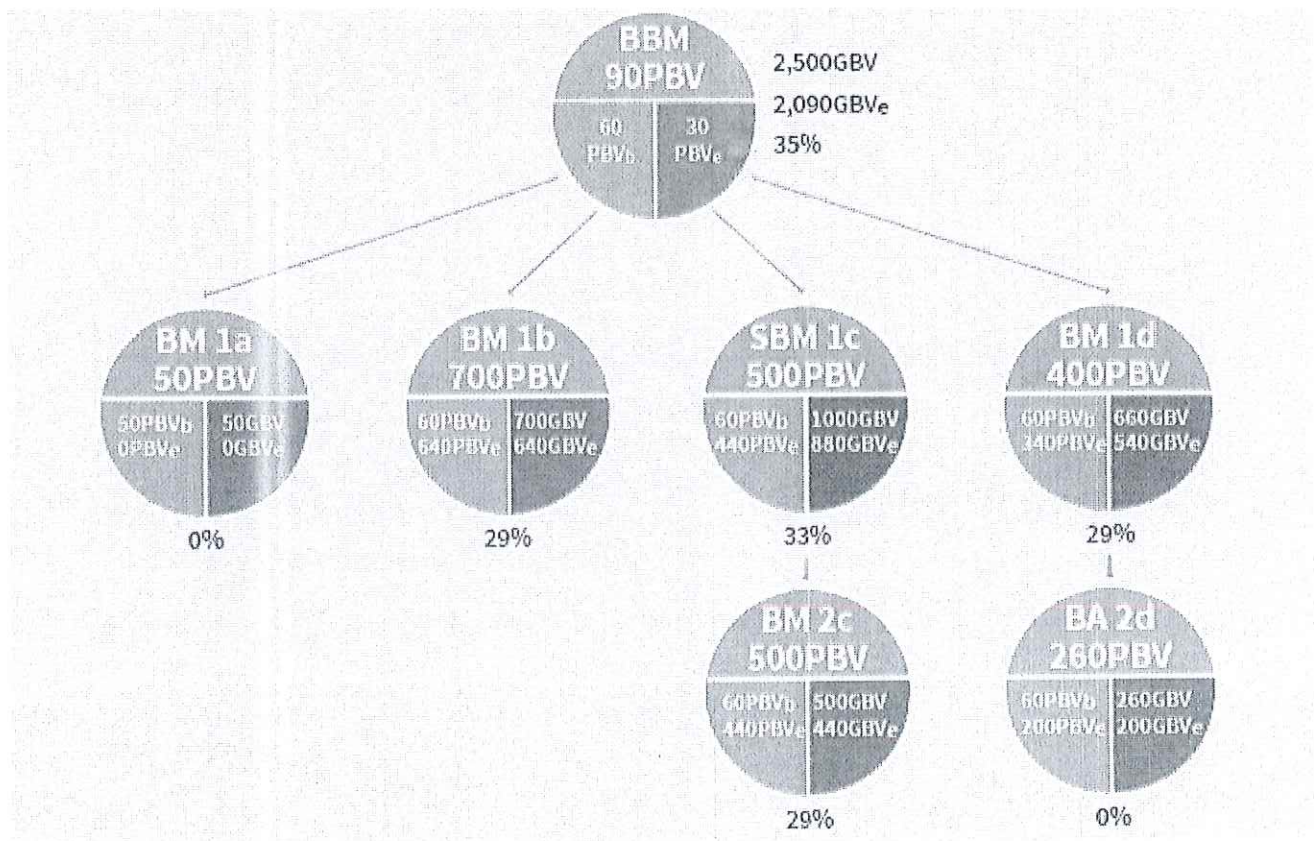
## Hoa hồng BM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính		
BM	1. Là BM trở lên 2. Có 90PBV trong tháng	Căn cứ GBV	Mức tỷ lệ	$\text{Hoa hồng BM} = (\text{GBVe} \times \text{tỷ lệ hoa hồng BM}) - \sum(\text{Hoa hồng BM của tuyến dưới})$
		$\geq 90 \text{ PBV}$	25%	
SBM		$\geq 250 \text{ GBV}$	27%	
BBM		$\geq 500 \text{ GBV}$	29%	
SD		$\geq 750 \text{ GBV}$	31%	
GD		$\geq 1.000 \text{ GBV}$	33%	
PD		$\geq 2.000 \text{ GBV}$	35%	

Phân biệt GBV và GBVe

- GBVe dùng để tính hoa hồng BM
- GBV dùng để xác định tỷ lệ tính hoa hồng BM

Ví dụ hoa hồng BM cấp bậc BM: Hoa hồng BM của nhà phân phối BBM A trong mô hình được tính như sau:





Hoa hồng BM của nhà phân phối A trong mô hình được tính như sau:

NPP/Cấp bậc	GBV	% hoa hồng BM	GBVe	Hoa hồng BM(GBVe*%)
A (BBM)	2.500	35%	2.090	$2.090 \times 35\% = 731,5$
<b>Trừ hoa hồng BM tuyến dưới:</b>				
1a (BM) – không đủ 90PBV				
1b (BM)	700	29%	640	$640 \times 29\% = 185,6$
1c (SBM)	1.000	33%	880	$880 \times 33\% = 290,4$
1d (BM)	660	29%	540	$540 \times 29\% = 156,6$
Hoa hồng BM của nhà phân phối A phát sinh trong tháng 1/2019 như sau:				
$(731,5 - 185,6 - 290,4 - 156,6) \times 17.000 = \mathbf{1.681.300VND}$				



ĐƠN NHẬP T.1

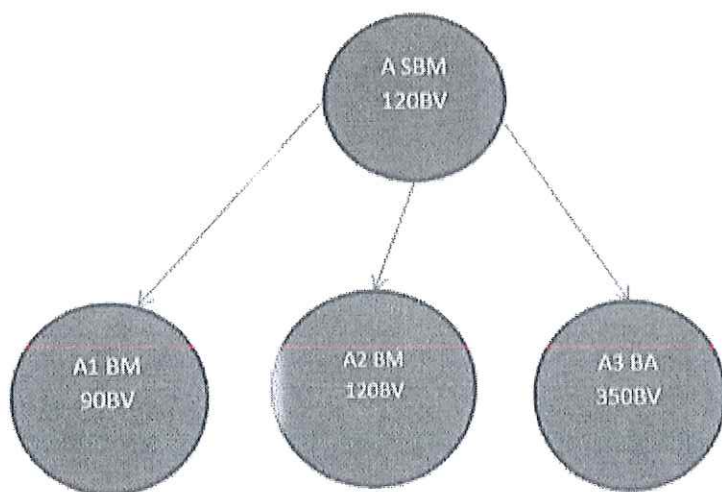
# PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO SBM

## Phân chia lãnh đạo SBM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính		
SBM, BBM, SD, GD, PD	1. Là SBM trở lên và có 90PBV trong tháng	<b>Phân chia lãnh đạo SBM = <math>\sum(\text{UBVe} \times \text{tỷ lệ phân chia lãnh đạo SBM từng tầng})</math></b>		
	2. Có 350UBVe trong tháng <b>hoặc</b> Có 100UBVe và có 4 nhánh có nhà phân phối cấp bậc BM trở lên có 90PBV và 350UBVe mỗi nhánh	<b>Nhánh</b>	<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		* Nếu có 1 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 3 tầng * Nếu có 2 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 5 tầng * Nếu có từ 3 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM trở lên thì nhà phân phối được hưởng đến 7 tầng	1	5%
			2	5%
			3	3%
			4	3%
			5	3%
			6	3%
			7	3%

\* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

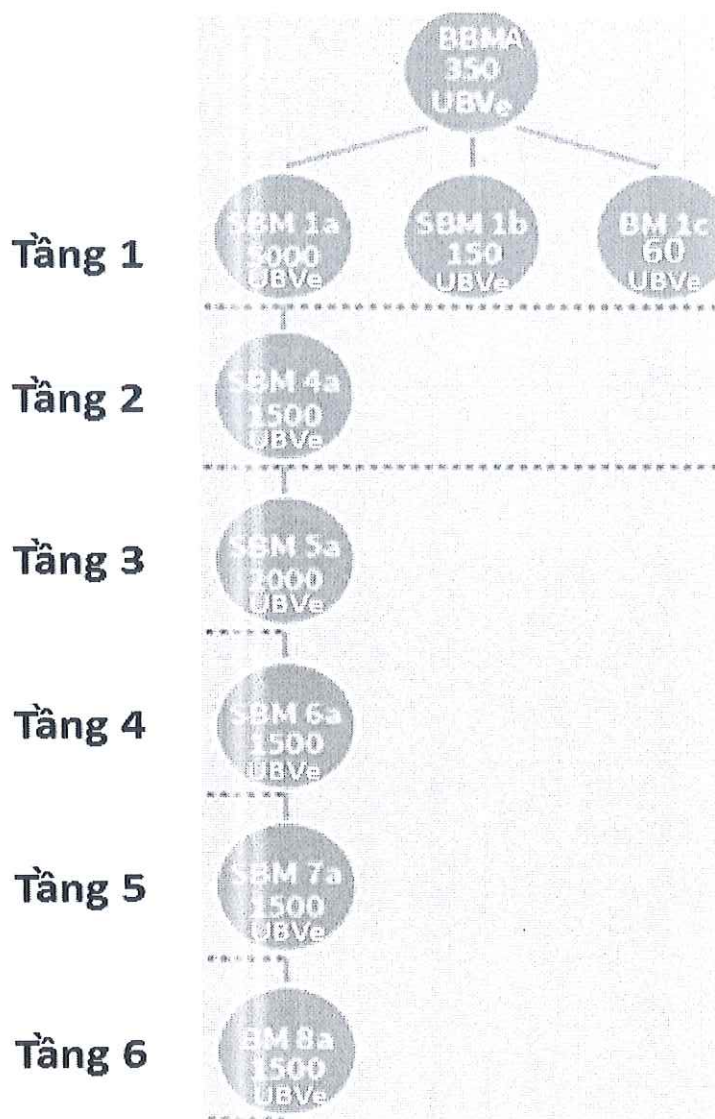
Ví dụ: Là SBM trở lên, có 90PBV và 350UBVe trong tháng



NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe
A (SBM)	120	60	60
A3 (BA)	350	60	290
Tổng UBVe			350
Như vậy nhà phân phối A thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM			

Phân chia lãnh đạo SBM:

Ví dụ 1: 1 nhánh thỏa điều kiện: nhà phân phối BBM A có hệ thống và điểm UBVe phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Tầng	NPP(Cấp bậc)	UBVe	Tổng UBVe/tầng	% phân chia lãnh đạo SBM	Phân chia lãnh đạo SBM
	A (BBM)	350			
1	1a ( SBM)	5.000	5.210	5%	260,5
	1b ( SBM)	150			
	1c ( BM)	60			
2	4a (SBM)	1.500	1.500	5%	75
3	5a (SBM)	2.000	2.000	3%	60
Tổng cộng					395,5
Nhà phân phối A có 1 nhánh 1a thỏa điều kiện nhận phân chia lãnh đạo SBM (1b và 1c không thỏa điều kiện) nên nhà phân phối A hưởng đến 3 tầng. Phân chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh: $395,5 \times 17.000 = 6.723.500\text{VND}$					



Ví dụ 2: 2 nhánh thỏa điều kiện: nhà phân phối BBM A có hệ thống và điểm UBVe phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Tầng	NPP(Cấp bậc)	UBVe	Tổng UBVe/tầng	% phần chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (BBM)	350			
1	1a ( SBM)	5.000	6.560	5%	328
	1b ( SBM)	1.500			
	1c ( BM)	60			
2	4a (SBM)	1.500	1.500	5%	75
3	5a (SBM)	2.000	2.000	3%	100
4	6a (SBM)	1.500	1.500	3%	45
5	7a (SBM)	1.500	1.500	3%	45
<b>Tổng cộng</b>					<b>593</b>
Nhà phân phối A có 2 nhánh 1a và 1b, thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM (1c không thỏa điều kiện) nên nhà phân phối A hưởng đến 5 tầng. Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh: $593 \times 17.000 = 10.081.000\text{VND}$					

Ví dụ 3: 3 nhánh thỏa điều kiện: nhà phân phối BBM A có hệ thống và điểm UBVe phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Tầng	NPP(Cấp bậc)	UBVe	Tổng UBVe/tầng	% phần chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (BBM)	350			
1	1a (SBM)	5.000	7.200	5%	360
	1b (SBM)	1.500			
	1c (BM)	700			
2	4a (SBM)	1.500	1.500	5%	75
3	5a (SBM)	2.000	2.000	3%	100
4	6a (SBM)	1.500	1.500	3%	45
5	7a (SBM)	1.500	1.500	3%	45
6	8a (BM)	1.500	1.500	3%	45
<b>Tổng cộng</b>					<b>670</b>
Nhà Phân phối A có 3 nhánh 1a, 1b và 1c thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM nên nhà phân phối A hưởng đến 7 tầng. Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh : $670 \times 17.000 = 11.390.000\text{VND}$					



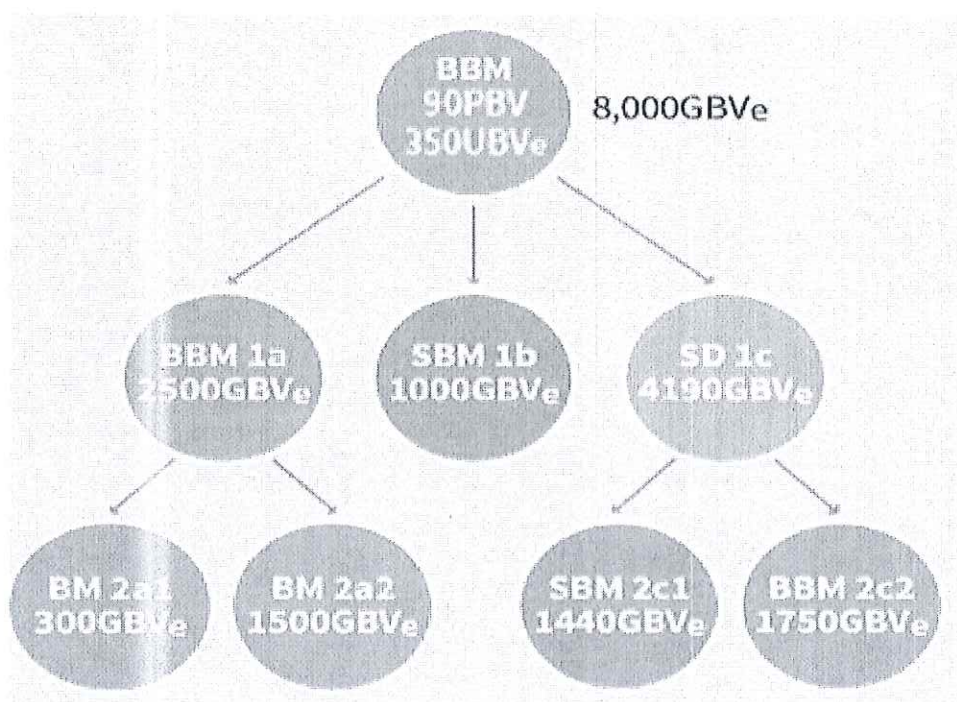
# HOA HỒNG BBM

## Hoa hồng BBM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
BBM	1. Là BBM trở lên, có 90PBV và có 350UBVe trong tháng 2. Có 2 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM trong tháng	Hoa hồng BBM = 4% x [(BBMBGBVe của nhà phân phối) + (BBMBGBVe tuyển dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng BBM)]
SD		
GD		
PD		

\* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ: BBM A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Hoa hồng BBM của nhà phân phối A trong ví dụ được tính như sau:

Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBVe
A (BBM)	8.000
Trừ 1a (BBM)	2.500
1c (SD)	4.190
<b>BBMBGBVe của A</b>	<b>1.310</b>
<b>Cộng 1a không thỏa điều kiện</b>	<b>2.500</b>
<b>Tổng BBMBGBVe</b>	<b>3.810</b>
<b>Hoa hồng BBM của A : 3.810 x 4 % x 17.000 = 2.590.800VND</b>	

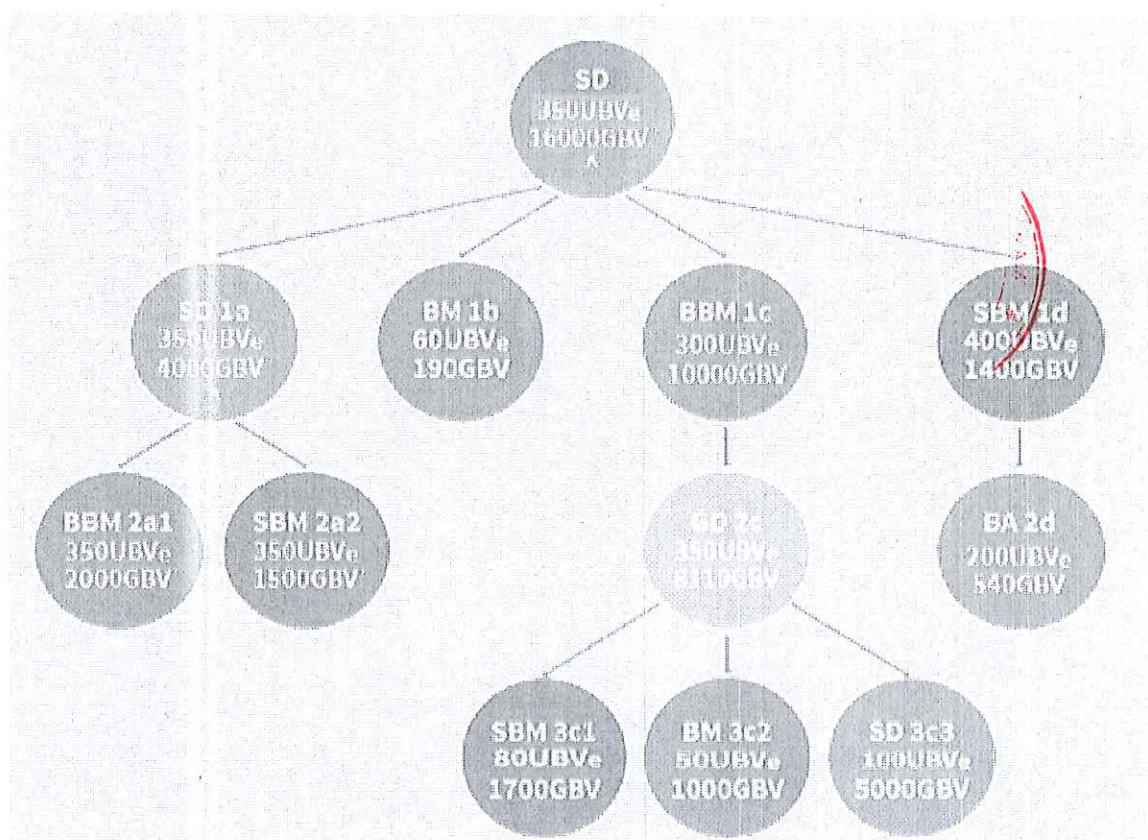


# HOA HỒNG SD

Hoa hồng SD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
SD	1. Là SD trở lên, có 90PBV trong tháng 2. Được nhận hoa hồng BBM trong tháng	$\text{Hoa hồng SD} = 6\% \times [(\text{SDBGBV của nhà phân phối}) + (\text{SDBGBV tuyến dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng SD})]$
GD		
PD		

Ví dụ: SD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Hoa hồng SD của nhà phân phối A trong ví dụ được tính như sau:

Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBV
A (SD)	16.000
<b>Trừ</b> 1a (SD)	4.000
2c (GD)	8.110
<b>SDBGBV của A</b>	3.890
<b>Cộng 2c không thỏa điều kiện</b>	8.110
Tổng SDBGBV tính hoa hồng SD của nhà phân phối A là: $3.890 + 8.110 = 12.000$	
<b>Hoa hồng SD của nhà phân phối A: <math>12.000 \times 6\% \times 17.000 = 12.240.000\text{VND}</math></b>	

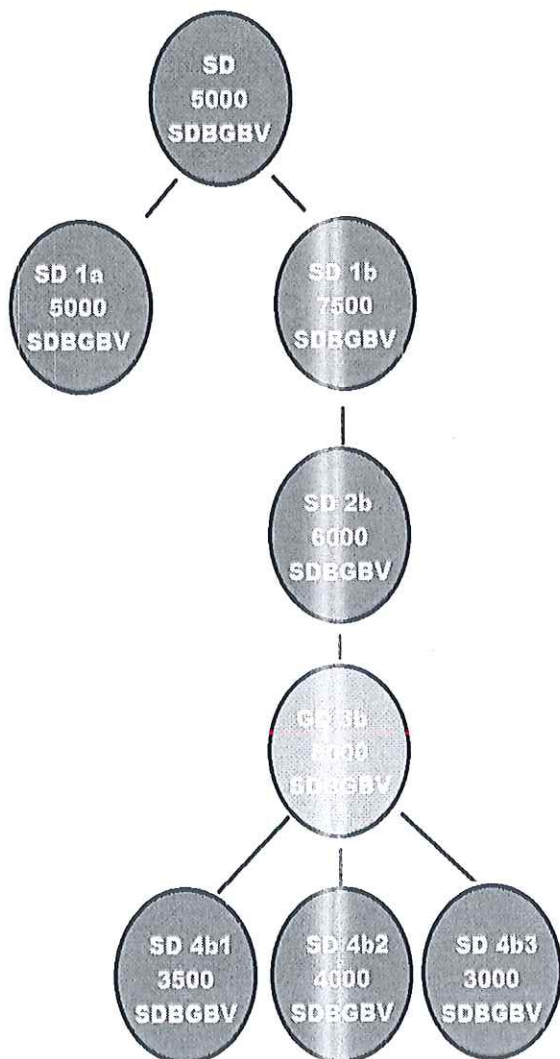
## PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO SD

Phân chia lãnh đạo SD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
SD, GD, PD	1. Là SD trở lên, có 90PBV và có 350UBVe trong tháng 2. Có 1 SD tuyến dưới 3. Có 3 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM trong tháng hoặc có 2 nhánh có 2 tầng thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SBM trong tháng	<b>Phân chia lãnh đạo SD = <math>\sum(\text{SDBGBV} \times \text{tỷ lệ phân chia lãnh đạo SD từng tầng})</math></b>	
		<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		1	1%
		2	1%
		3	1%
		4	1%

\* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ: SD A có hệ thống và điểm SDBGBV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	SDBGBV	Tổng SDBGBV /tầng	% phần chia lãnh đạo SD	Phần chia lãnh đạo SD
	A (SD)	5.000			
1	1a (SD)	5.000	12.500	1%	125
	1b (SD)	7.500			
2	2b (SD)	6.000	6.000	1%	60
3	3b (GD)	8.000	8.000	1%	80
4	4b1 (SD)	3.500	10.500	1%	105
	4b2 (SD)	4.000			
	4b3 (SD)	3.000			
Tổng cộng					370
Phần chia lãnh đạo SD nhà phân phối A phát sinh: 370 x 17.000 = 6.290.000VND					

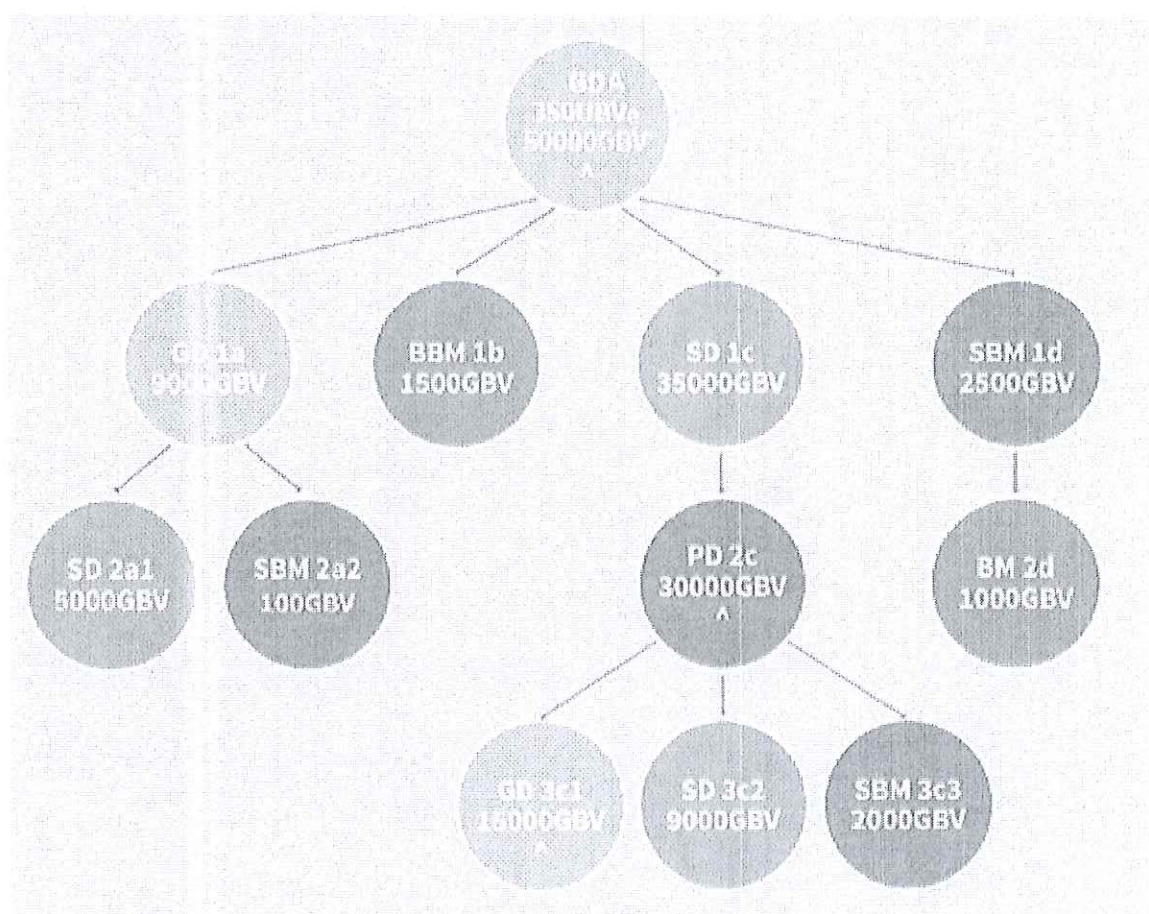


# HOA HỒNG GD

Hoa hồng GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
GD	1. Là GD trở lên, có 90PBV trong tháng	$\text{Hoa hồng GD} = 2\% \times [(\text{GDBGVBV của nhà phân phối}) + (\text{GDBGVBV tuyến dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng GD})]$
PD	2. Được nhận hoa hồng BBM trong tháng	

Ví dụ: GD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Hoa hồng GD của nhà phân phối A trong ví dụ được tính như sau

Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBV
A (GD)	50.000
Trừ 1a (GD)	9.000
2c (PD)	30.000
<b>GDBGVBV của A</b>	<b>11.000</b>
<b>Cộng 1a không thỏa điều kiện</b>	<b>9.000</b>
Tổng GDBGVBV tính hoa hồng GD của nhà phân phối A là: 11.000 + 9.000 = 20.000	
<b>Hoa hồng GD của nhà phân phối A: 20.000 x 2% x 17.000 = 6.800.000VND</b>	



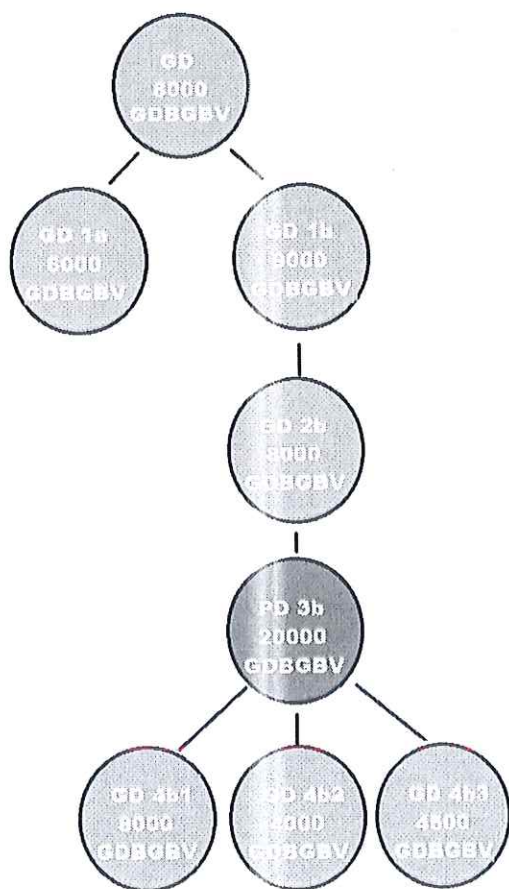
# ← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO GD →

Phần chia lãnh đạo GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD, PD	1. Là GD trở lên, có 90PBV và có 350UBV trong tháng 2. Có 1 GD tuyến dưới 3. Được nhận phần chia lãnh đạo SD trong tháng 4. Có 2 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SD trong tháng	<b>Phần chia lãnh đạo GD = <math>\sum (GDBGV \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo GD từng tầng})</math></b>	
		<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		1	0.5%
		2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

\* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ: GD A có hệ thống và điểm GDBGV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Tầng	NPP (Cấp bậc)	GDBG BV	Tổng GDBG BV /tầng	% phần chia lãnh đạo GD	Phần chia lãnh đạo GD
	A (GD)	8.000			
1	1a (GD)	6.000	15.000	0,5%	75
	1b (GD)	9.000			
2	2b (GD)	8.000	8.000	0,5%	40
3	3b (PD)	20.000	20.000	0,5%	100
4	4b1 (GD)	8.000	16.500	0,5%	82,5
	4b2 (GD)	4.000			
	4b3 (GD)	4.500			
Tổng cộng					297,5
Phần chia lãnh đạo GD nhà phân phối A phát sinh: 297,5 x 17.000 = 5.057.500VND					

# ← PHÂN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA GD →

## Phân chia doanh số quốc gia GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD, PD	1. Là GD 2. Có 90PBV và 350UBV hàng tháng. 3. Có 5.000GDBGBV hàng tháng 4. Có 50.000GBV cộng dồn trong quý	1. Mỗi GD đạt 50.000 GBV hàng quý được tính 1 phần chia 2. Nếu GD có nhiều nhánh GD khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia thì: số phần chia của GD đó tính hệ số như sau:	
		Số phần chia doanh số quốc gia GD	Hệ số
		2 phần	1.5
		3 phần	2
		6 phần	3
		12 phần	4
		<div style="text-align: right;">(Tổng BV quốc gia trong quý * 1%)</div> <div>                     Phần chia doanh số quốc gia GD = <span style="border-bottom: 1px solid black; display: inline-block; width: 200px;"></span> </div> <div style="text-align: right;">Tổng số phần chia</div>	

### Ví dụ 1: Cách xác định số phần chia

Bản thân GD A có một phần chia doanh số quốc gia GD và có 3 nhánh GD khác nhau, mỗi GD có 1 phần chia doanh số quốc gia GD thì:

Số phần chia doanh số quốc gia GD của GD A được tính như sau: 1 (phần) x 2 (hệ số) = 2 phần

Như vậy tổng số phần chia doanh số quốc gia GD trong hệ thống của GD A

GD A là: 2 phần chia.

3 nhánh GD khác nhau: 3 phần chia

Tổng cộng số phần chia: 5 phần chia

Ví dụ 2: Cách tính giá trị phần chia doanh số quốc gia GD

Tháng	Tháng 1/2019	Tháng 2/2019	Tháng 3/2019	Tổng BV theo quý
Tổng BV quốc gia	32.855	54.197	34.859	<b>121.911</b>
<b>GD A có điểm BV như sau</b>				
PBV	90	90	90	270
UBVe	350	350	350	1.050
GDBGBV	5.000	7.000	5.000	17.000
GBV	15.00	20.000	15.000	50.000
Như vậy GD A thỏa các điều kiện đạt được 1 phần chia doanh số quốc gia.				
Căn cứ theo điều kiện phần chia doanh số quốc gia GD thì chỉ có GD A đạt phần chia				
Giá trị 1 phần chia = $[(121.911 \times 1\%) / 1] \times 17.000 = 20.723.000\text{VND}$				



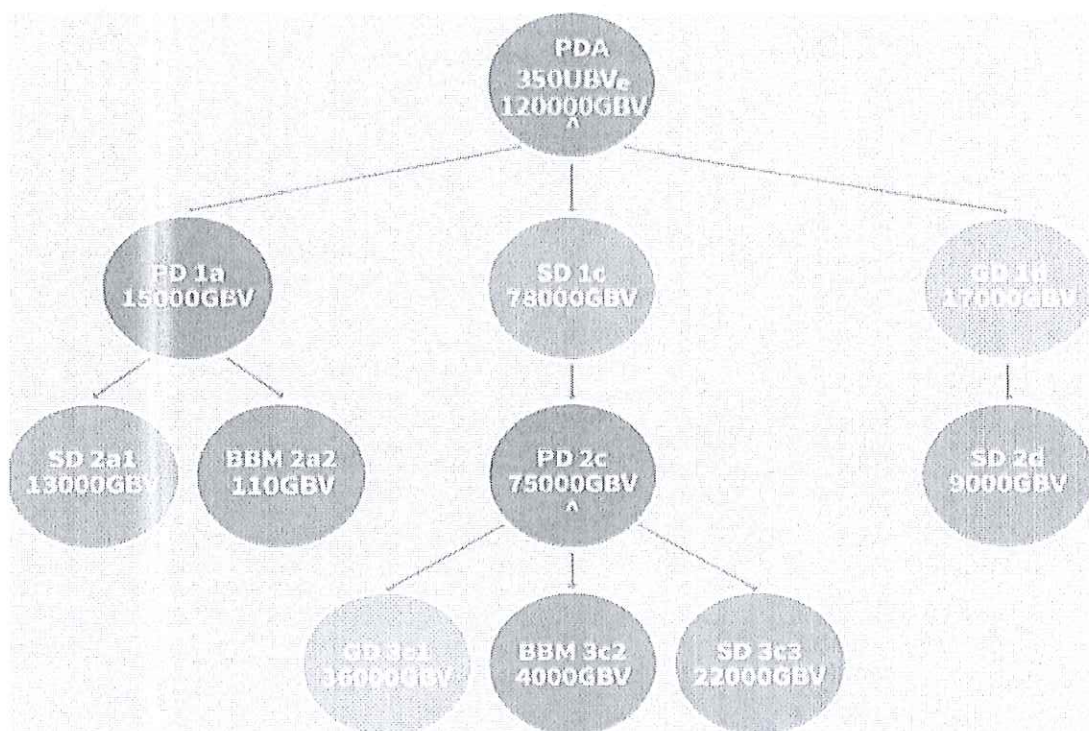


# HOA HỒNG PD

Hoa hồng PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
PD	1. Là PD, có 90PBV trong tháng 2. Được nhận hoa hồng BBM trong tháng	$\text{Hoa hồng PD} = 1\% \times [(\text{PDBGBV của nhà phân phối}) + (\text{PDBGBV tuyển dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng PD})]$

Ví dụ: PD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Hoa hồng PD của nhà phân phối A trong ví dụ được tính như sau

Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBV
A (PD)	120.000
<b>Trừ</b> 1a (PD)	15.000
2c (PD)	<u>75.000</u>
<b>PDBGBV của A</b>	30.000
<b>Cộng</b> 1a không thỏa điều kiện	15.000
Tổng <b>PDBGBV</b> tính hoa hồng PD của nhà phân phối A là: 30.000 + 15.000 = 45.000	
<b>Hoa hồng PD của nhà phân phối A:</b> 45.000 x 1% x 17.000 = <b>7.650.000VND</b>	

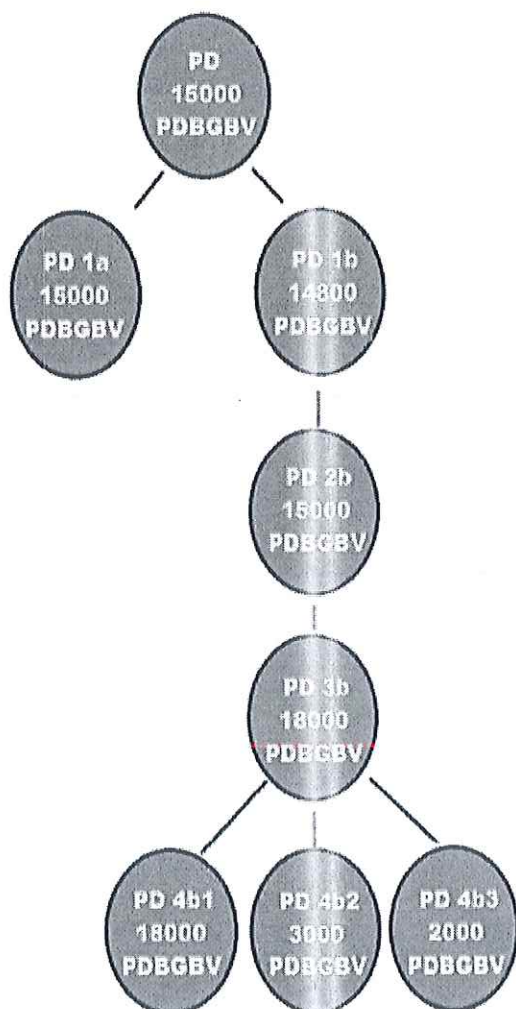
## PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO PD

### Phân chia lãnh đạo PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
PD	1. Là PD, có 90PBV và có 350UBV trong tháng 2. Có 1 PD tuyến dưới 3. Được nhận phần chia lãnh đạo GD trong tháng 4. Có 2 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo GD trong tháng	<b>Phân chia lãnh đạo PD = <math>\sum (PDBGBV \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo PD từng tầng})</math></b>	
		<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		1	0.5%
		2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

- Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ: PD A có hệ thống và điểm PDBGBV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



Tầng	NPP (Cấp bậc)	PDBGBV	Tổng PDBGBV /tầng	% phần chia lãnh đạo PD	Phần chia lãnh đạo PD
	A (PD)	15.000			
1	1a (PD)	15.000	29.800	0,5%	1490
	1b (PD)	14.800			
2	2b (PD)	15.000	15.000	0,5%	750
3	3b (PD)	18.000	18.000	0,5%	900
4	4b1 (PD)	18.000	23.000	0,5%	1150
	4b2 (PD)	3.000			
	4b3 (PD)	2.000			
Tổng cộng					4290
Phần chia lãnh đạo PD nhà phân phối A phát sinh: 429 x 17.000 = 7.293.000VND					



## PHÂN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA PD

### Phân chia doanh số quốc gia PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
PD	1. Là PD 2. Nhận phần chia doanh số quốc gia GD trong năm 3. Có 2.000.000 AGBV 4. Có 3 nhánh GD thỏa điều kiện phần chia doanh số quốc gia GD trong năm 5. Có 200.000 PDBGBV trong năm	1. Mỗi PD đạt 2.000.000AGBV được tính 1 phần chia 2. Nếu PD có nhiều nhánh GD khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD thì: số phần chia doanh số quốc gia PD của PD đó tính hệ số như sau	
		Số phần chia doanh số quốc gia GD	Hệ số
		6 phần chia doanh số quốc gia GD	1.5
		12 phần chia doanh số quốc gia GD	2
		Phần chia doanh số quốc gia PD = $\frac{\text{(Tổng BV quốc gia trong năm * 0.5\%)}}{\text{Tổng số phần chia}}$	

Ví dụ: Cách xác định phần chia doanh số quốc gia PD

Bản thân PD A có một phần chia doanh số quốc gia PD và có 6 nhánh GD khác nhau, mỗi GD có 1 phần chia doanh số quốc gia GD thì:

Số phần chia doanh số quốc gia PD của PD A được tính như sau: 1 (phần) x 1.5 (hệ số) = 1.5 phần.

Như vậy tổng số phần chia doanh số quốc gia PD trong hệ thống của PD A

PD A là: 1.5 phần chia.

Tổng cộng số phần chia doanh số quốc gia PD là 1.5 phần chia



Trên đây là toàn bộ kế hoạch trả thưởng của Công Ty TNHH BEST WORLD VIỆT NAM. Công ty TNHH Best World Việt Nam cam kết tổng giá trị hoa hồng tiền thưởng và lợi ích kinh tế không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Công ty thực hiện kiểm tra tỷ lệ chi trả hoa hồng tiền thưởng, lợi ích kinh tế và doanh thu thực tế trong năm: Nếu tỷ lệ này có khả năng vượt 40% công ty sẽ tiến hành điều chỉnh kế hoạch trả thưởng và công bố công khai sau khi nhận được phê duyệt của Cơ quan có thẩm quyền nhằm tuân thủ theo đúng điều 48 Nghị Định 40/2018/NĐ-CP.

**CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM**

**Tổng Giám đốc**

  
**LƯU SHIH CHIEH**