

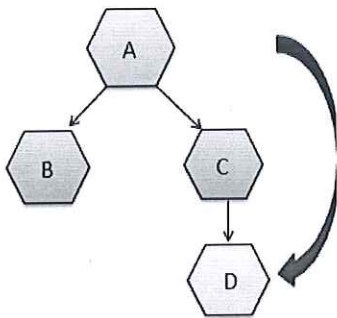
KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA CÔNG TY TNHH THIÊN SƯ VIỆT NAM (TIENS)

I. Giải thích từ ngữ Kế hoạch trả thưởng

1. **Nhà phân phối (Người tham gia Bán hàng đa cấp):** Là người đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam. Nhà phân phối dưới đây viết tắt là NPP.
2. **Người giới thiệu:** Là Nhà phân phối giới thiệu được người khác (chưa phải là nhà phân phối) ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam.
3. **Người hướng dẫn:** Là Nhà phân phối giới thiệu được người khác (chưa phải là nhà phân phối) ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam nhưng không đặt làm cấp dưới trực tiếp của mình mà đặt người này dưới một cấp dưới bất kỳ trong mạng lưới của mình. Khi đó bản thân Nhà phân phối là Người hướng dẫn còn cấp dưới được đặt sẽ là Người giới thiệu.

Người hướng dẫn sẽ được nhận tiền thưởng phát sinh từ thành tích tích lũy cá nhân 200 BV đầu tiên của người ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

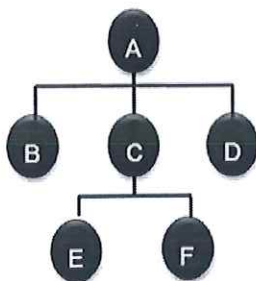
Minh họa 1:



Ví dụ: Theo Minh họa 1, A, B, C, D đều là nhà phân phối Tiens
A giới thiệu ra B, C
A phát triển ra D, nhưng đặt D dưới C
Khi đó, A là người hướng dẫn của D; C là người giới thiệu của D

4. **Cấp dưới trực tiếp:** Là toàn bộ Nhà phân phối do một nhà phân phối Tiens trực tiếp giới thiệu hoặc là Nhà phân phối được người hướng dẫn đặt trực tiếp dưới cấp dưới của mình ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam

Minh họa 2:



Trường hợp 1:

A, B, C, D, E, F đều là nhà phân phối Tiens

A giới thiệu ra B, C, D;

C giới thiệu ra E, F

A, C là Nhà phân phối cấp bậc 8 sao

Ví dụ: Theo minh họa 2, B, C, D là cấp dưới trực tiếp của A

Trường hợp 2:

A, B, C, D, E, F đều là nhà phân phối Tiens

A giới thiệu trực tiếp ra B, C, D, E, F.

A đặt B, C, D trực tiếp dưới mình; còn E, F trực tiếp dưới C

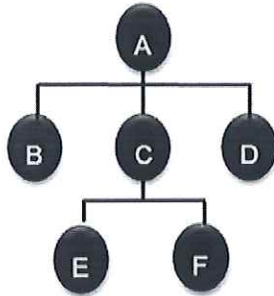
Khi đó B, C, D là cấp dưới trực tiếp của A.

E, F là cấp dưới trực tiếp của C.

A là người hướng dẫn của E, F

5. **Cấp dưới gián tiếp:** là toàn bộ Nhà phân phối cấp dưới ngoài cấp dưới trực tiếp.
Theo minh họa 2, E, F là cấp dưới gián tiếp của A
6. **Dây:** Là một nhánh bao gồm cấp dưới trực tiếp và toàn bộ cấp dưới trực tiếp và gián tiếp của người đó.
Ví dụ: Theo minh họa 2, A có 3 dây: (1) dây B, (2) dây C (gồm cả E, F) và (3) dây D.
7. **Mạng lưới:** gồm bản thân và toàn bộ cấp dưới trực tiếp và gián tiếp của Nhà phân phối đó.
Ví dụ: Theo minh họa 2, A, B, C, D, E, F là toàn bộ mạng lưới của A
8. **Nhà phân phối đồng cấp:** là nhà phân phối bất kỳ trong một dây nào đó theo quan hệ giới thiệu thuộc mạng lưới của Nhà phân phối, có cùng cấp bậc với Nhà phân phối đó.
Ví dụ: Theo minh họa 2, A, C đều cấp bậc 8 sao nên C là nhà phân phối đồng cấp của A
9. **Giá cho Người tiêu dùng:** là giá bán dành cho những khách hàng chưa phải là Nhà phân phối Tiens (theo Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã đăng ký với Bộ Công thương).
10. **Giá cho Nhà phân phối:** là giá quy định dành cho Nhà phân phối Tiens. Nhà phân phối được mua với giá khác nhau dựa theo cấp bậc của bản thân theo Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã đăng ký với Bộ Công thương.
11. **Điểm quy đổi PV (Point Value/PV):** là giá trị điểm dùng để tính cấp bậc của Nhà phân phối khi mua hàng hóa tại Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam và được quy định cụ thể tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã đăng ký với Bộ Công thương của Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam.
12. **Điểm Quy đổi BV (Bonus Value/BV):** là giá trị điểm dùng để tính tiền thưởng cho Nhà phân phối khi mua hàng hóa tại Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam và được quy định cụ thể tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã đăng ký với Bộ Công thương của Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam. Điểm BV quy đổi ra tiền Việt được quy định như sau: 1BV= 22.500 (hai mươi hai nghìn năm trăm) Việt Nam đồng.
13. **Thành tích cá nhân (Personal PV/PPV):** là tổng giá trị điểm PV của Nhà phân phối do mua hàng hóa của Công ty theo mã số Tiens của Nhà phân phối đó trong một tháng thành tích.
14. **Thành tích nhóm:** là thành tích mạng lưới ngoại trừ thành tích của dây đồng cấp.
(khi tính thưởng lãnh đạo, Nhà phân phối các cấp bậc 8 sao trở lên đều được coi là 8 sao)
15. **Thành tích mạng lưới (Total Network PV/TNPV):** là tổng điểm PV mà nhà phân phối và tất cả cấp dưới trực tiếp, gián tiếp của Nhà phân phối đó khi mua hàng hóa của Công ty Tiens trong một tháng thành tích.

Minh họa 3: Tháng 1: A gia nhập mua 200PV (200BV), B 100PV (100BV), C 150PV (150BV);
Tháng 2: A 250PV (250BV), C 100PV (100BV), D 50PV (50BV), E 300PV (300BV), F 500PV (500BV)



Ví dụ: Theo minh họa 3,
Thành tích mạng lưới tháng 1 của A là:
 $200(A) + 100(B) + 150(C) = 450PV$
Thành tích mạng lưới tháng 2 của A là:
 $250(A) + 100(C) + 50(D) + 300(E) + 500(F) = 1200PV$

16. **Thành tích tích lũy cá nhân:** (Accumulative Personal PV/APPV): là tổng giá trị điểm PV của Nhà phân phối do mua hàng hóa của Công ty theo mã số Tiens của Nhà phân phối đó kể từ khi Nhà phân phối đó ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

Ví dụ: theo Minh họa 3, thành tích tích lũy cá nhân của A là: $200PV(1) + 250PV(2) = 450PV$

17. **Thành tích tích lũy mạng lưới** (Accumulated Total Network PV/ATNPV): là tổng thành tích tích lũy cá nhân của Nhà phân phối này và tất cả Nhà phân phối cấp dưới của người này kể từ khi gia nhập.

Theo minh họa 3, thành tích tích lũy mạng lưới của A là:

$$200(A) + 100(B) + 150(C) + 250(A) + 100(C) + 50(D) + 300(E) + 500(F) = 1650PV$$

18. **Thành tích cơ bản:** là phần thành tích 50BV đầu tiên mà Nhà phân phối mua hàng bằng mã số của mình

19. **Thành tích trực tiếp:** là thành tích tích lũy cá nhân trong khoảng lớn hơn 50BV, nhỏ hơn hoặc bằng 200BV đầu tiên của toàn bộ cấp dưới trực tiếp.

Ví dụ: Theo minh họa 3: Thành tích trực tiếp tháng 1 của A là: $50BV(B) + 100BV(C) = 150BV$

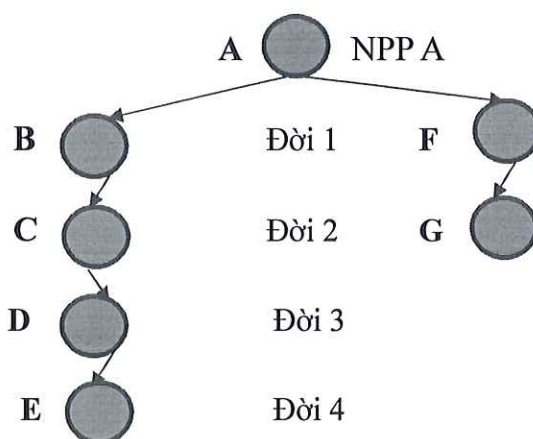
20. **Thành tích gián tiếp:** là tổng thành tích tích lũy cá nhân trong một tháng ngoài 200BV đầu tiên của toàn bộ cấp dưới trực tiếp và thành tích tích lũy cá nhân ngoài 50BV đầu tiên trong tháng của toàn bộ cấp dưới gián tiếp.

Ví dụ: Theo minh họa 3, thành tích gián tiếp của A trong tháng 2 là:

$$50BV(C) + 250BV(E) + 450BV(F) = 750BV$$

21. **Đời:** là vị trí sắp xếp của các Nhà phân phối cấp dưới trong mạng lưới của một Nhà phân phối. Tất cả các cấp dưới trực tiếp của Nhà Phân phối được coi là các Đời 1 của Nhà Phân phối. Tất cả các cấp dưới trực tiếp của Đời 1 nêu trên được coi là Đời 2 của Nhà phân phối. Tất cả các cấp dưới trực tiếp của Đời 2 nêu trên được coi là Đời 3 của Nhà phân phối. Khái niệm tương tự như vậy cho các Đời tiếp theo của Nhà phân phối.

Minh họa 4:



Ví dụ: Theo minh họa 4, B, F do A trực tiếp giới thiệu nên là cấp dưới trực tiếp của A và được coi là đời 1 của A; còn C, G do các đời 1 của A trực tiếp giới thiệu nên C, G là đời 2 của A. Tương tự như vậy D là đời 3 của A; E là đời 4 của A...

22. **Đời đạt yêu cầu** (dùng cho tính tiền thưởng Lãnh đạo): Là đời có cấp dưới đồng cấp mà thành tích cá nhân và thành tích nhóm đáp ứng điều kiện xét thưởng tương ứng cấp bậc của cấp dưới đồng cấp đó trong tháng. (xem Điều kiện xét thưởng thành tích cá nhân và thành tích nhóm tại mục III, phần 2. Thưởng lãnh đạo)

Ví dụ: theo minh họa 4: A cấp sư tử bạc, B 8 sao, C sư tử đồng, D sư tử vàng, E 8 sao.

Trong tháng, A, C, E có thành tích cá nhân 200PV, thành tích nhóm đạt 1000PV

B thành tích nhóm 600 nhưng không mua thành tích cá nhân;

D mua 200PV nhưng thành tích nhóm 800PV

Vậy C và E đều là đời đạt yêu cầu của A

23. **Đời không đạt yêu cầu** (dùng cho tính tiền thưởng lãnh đạo): Là đời có cấp dưới đồng cấp mà thành tích cá nhân không đạt 150PV hoặc thành tích nhóm không đạt 800 PV (nếu là 8 sao); thành tích cá nhân không đạt 200PV hoặc thành tích nhóm không đạt 1000PV (nếu là sư tử đồng trở lên). (Xem Điều kiện xét thưởng thành tích cá nhân và thành tích nhóm tại mục III, phần 2. Thưởng lãnh đạo)

Ví dụ: theo minh họa 4:

B thành tích nhóm 600PV, không mua thành tích cá nhân;

D mua 200PV thành tích cá nhân, có thành tích nhóm 800PV

B và D đều là đời không đạt yêu cầu do không đạt điều kiện xét thưởng về thành tích cá nhân và thành tích nhóm.

24. **Rút gọn đời** (khi tính số đời được nhận tiền thưởng lãnh đạo): Là không tính những đời không đạt yêu cầu. Đời đạt yêu cầu phía sau sẽ được thay thế vị trí của đời không đạt yêu cầu trước.
Ví dụ: theo minh họa 4, do B và D không đạt yêu cầu nên được rút gọn: C được coi là đời 1 của A; E được coi là đời 2 của A để tính tiền thưởng lãnh đạo.

25. **Tháng thành tích:** là khoảng thời gian từ ngày 27 hàng tháng theo lịch Dương đến hết ngày 26 tháng kế tiếp.

II. THẮNG CẤP, QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ

Cấp bậc nhà phân phối Tiens gồm các cấp bậc cơ bản và các cấp bậc vinh hàm. Cấp bậc cơ bản từ 3 sao đến 8 sao, cấp bậc vinh hàm từ Sư tử đồng đến Vinh đồng.

Điều kiện để đạt được các cấp bậc như sau :

Cấp bậc		Cấp bậc cơ bản						Cấp bậc vinh hàm					
		3 sao	4 sao	5 sao	6 sao	7 sao	8 sao	Sư tử đồng	Sư tử bạc	Sư tử vàng	Tinh kim	Đồng sư	Vinh đồng
Yêu cầu thăng cấp	Thành tích tích lũy cá nhân	Dưới 200 PV	200 PV	200 PV	200PV	200PV	200PV	200PV	200PV	200PV	200PV	200PV	200PV
	Thành tích tích lũy mạng lưới			1200 PV	Thành tích tích lũy mạng lưới đạt 5000 PV	Từ khi gia nhập, trong vòng 4 tháng thành tích tích lũy mạng lưới đạt 5000 PV	2 dây 5 sao, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 3000 PV	2 dây 6 sao, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 25.000 PV	3 dây 6 sao, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 20.000 PV	2 dây 7 sao, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000 PV	1 dây 7 sao và 3 dây 6 sao, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000 PV	2 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000 PV	2 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000 PV
								2 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000 PV	3 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000 PV	4 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000PV	5 dây khác nhau, mỗi dây có một 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây khác nhau, mỗi dây có một sư tử vàng	4 dây khác nhau, mỗi dây có một sư tử đồng sự

1. Cấp bậc cơ bản

1.1 NPP 3 sao (3-Star Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Nhà phân phối mua hàng 01 lần hoặc tích lũy nhỏ hơn 200PV, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 3 sao.

1.2 NPP 4 sao (4-Star Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Nhà phân phối mua hàng hoặc tích lũy đạt 200PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 4 sao.

1.3 NPP 5 sao (5-Star Distributor)

Điều kiện thăng cấp: NPP 4 sao trở lên, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 1200PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 5 sao.

1.4 NPP 6 sao (6-Star Distributor): NPP lựa chọn một trong 3 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP 4 sao trở lên, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 5000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 6 sao.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP 4 sao trở lên, kể từ khi gia nhập trong thời hạn 04 tháng thành tích có thành tích tích lũy mạng lưới đạt 3.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 6 sao.

Điều kiện thăng cấp 3: NPP 4 sao trở lên, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 02 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 5 sao, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 3.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 6 sao.

1.5 NPP 7 sao (7-Star Distributor): NPP lựa chọn một trong 2 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP 4 sao trở lên, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 02 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 6 sao, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 25.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 7 sao.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP 4 sao trở lên, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 03 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 6 sao, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 20.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 7 sao.

1.6 NPP 8 sao (8-Star Distributor): NPP lựa chọn một trong 2 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP 4 sao trở lên, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 2 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 7 sao, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 8 sao.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP 4 sao trở lên, trong mạng lưới giới thiệu có 01 mạng lưới có ít nhất 01 NPP 7 sao và 03 mạng lưới khác mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 6 sao, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành NPP 8 sao.

Ghi chú: Điều kiện duy trì cấp bậc: Cấp bậc cơ bản của Nhà phân phối chỉ giữ nguyên hoặc thăng cấp, chứ không bị giảm cấp.

2. Cấp bậc vinh hàm

2.1 NPP Sư tử đồng (Bronze Lion Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 2 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới đạt 2000PV.

2.2 NPP sư tử bạc (Silver Lion Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 3 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới đạt 2000PV

2.3 NPP sư tử vàng (Gold Lion Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới đạt 2000PV.

2.4 NPP tinh kim (Star Gold Lion Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 5 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP 8 sao, mỗi 8 sao có thành tích mạng lưới đạt 2000PV.

2.5 NPP đồng sự (Director Distributor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP Sư tử vàng.

2.6 NPP vinh đồng

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của NPP 8 sao có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 NPP đồng sự.

*** Ghi chú về điều kiện duy trì cấp bậc :** Cấp bậc vinh hàm của Nhà phân phối không cố định mà thay đổi dựa vào tình hình thành tích trong tháng của các dây 8 sao và thành tích cá nhân, trong tháng (quy định trong điều kiện thăng cấp vinh hàm nêu trên). Nếu trong tháng cụ thể đó, nhà phân phối không đạt cấp bậc vinh hàm thì sẽ bị hạ xuống cấp bậc 8 sao, xét điều kiện và hưởng quyền lợi của cấp bậc 8 sao.

Ví dụ : NPP A có 3 dây 8 sao là B, C, D.

Tháng 1, A mua thành tích cá nhân 200PV, thành tích nhóm 1000PV, thành tích mạng lưới của B 2000PV, C là 2500PV, D là 2100 thì tháng 1 A đạt cấp bậc sư tử bạc.

Tháng 2, A mua thành tích cá nhân 200PV, thành tích nhóm 800PV, B đạt 2000PV, C đạt 500PV, D đạt 1000PV thì tháng 2 A đạt cấp bậc 8 sao.

III. Giải thưởng

Công ty đưa ra các tỉ lệ trả thưởng khác nhau cho các nhà phân phối dựa theo cấp bậc trong tháng của họ, nếu NPP đạt các điều kiện tương ứng về cấp bậc.

1. Thưởng cá nhân, thưởng trực tiếp, thưởng gián tiếp, thưởng thăng cấp

Điều kiện đạt thưởng và tỉ lệ tiền thưởng như sau:

Cấp bậc	3 sao	4 sao	5 sao	6 sao	7 sao	8 sao	Sur từ đồng	Sur từ bạc	Sur từ vàng	Tinh kim	Đồng sự	Vinh đồng
Điều kiện đạt thưởng	Thành tích cá nhân (PV)		20		100	150	200	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm (PV)					800	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Thành tích mạng lưới						2 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	3 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	5 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây sự từ vàng năng động	4 dây đồng sự năng động
Tỉ lệ trả thưởng	Tỉ lệ thưởng cá nhân	0%	0%	0%	0%	0%	3%	5%	6%	7%	7%	7%
	Tỉ lệ thưởng trực tiếp	0%	15%	18%	22%	27%	36%	38%	39%	40%	40%	40%
	Tỉ lệ thưởng gián tiếp			3%	4%-7%	5%-12%	3%-21%	2%-23%	1%-24%	1%-25%	0%-25%	0%-25%
	Tỉ lệ thưởng thăng cấp			3%	4%	5%						

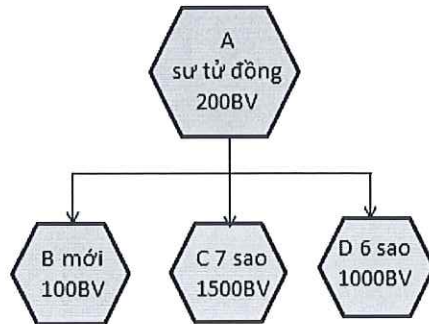
*** Cách xác định thưởng Gián tiếp:** Tỷ lệ thưởng gián tiếp là phần chênh lệch của tỷ lệ thưởng trực tiếp của bản thân và cấp dưới trực tiếp.

Ví dụ: Tỷ lệ gián tiếp của 5 sao so với 4 sao= $18\%-15\%=3\%$; Tỷ lệ gián tiếp của 7 sao so với 4 sao= $27\%-15\%=12\%$

Tỷ lệ thưởng gián tiếp của 7 sao so với 5 sao là= $27\%-18\%=9\%$; Tỷ lệ thưởng gián tiếp của 7 sao so với 6 sao= $27\%-22\%$

- 1.1. **Thưởng cá nhân:** là tiền thưởng có được khi NPP cấp bậc vinh hàm mua hàng trong tháng và được hưởng theo tỉ lệ tương ứng với cấp bậc.

Minh họa 5:



Ví dụ: Giả sử Người A là Nhà phân phối sư tử đồng, đạt điều kiện năng động sư tử đồng
Trong tháng, A mua 200PV (200BV),
A giới thiệu người mới B mua 100PV (100BV)
C là NPP 7 sao có thành tích mạng lưới 1500PV (1500BV)
D là NPP 6 sao có thành tích mạng lưới 1000PV (1000BV)
Tiền thưởng cá nhân của A là: $200 \text{ BV} \times 3\% = 6 \text{ BV} = 135.000\text{VND}$

- 1.2 **Thưởng trực tiếp** (Dành cho Nhà phân phối từ 4 sao trở lên): Là tiền thưởng phát sinh từ khoảng thành tích lớn hơn 50BV nhỏ hơn hoặc bằng 200BV đầu tiên của cấp dưới trực tiếp kể từ ngày cấp dưới đó ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

Ví dụ: theo minh họa 5, tiền thưởng trực tiếp của A là :

$$50\text{BV(B)} \times 36\% = 18\text{BV} = 405.000 \text{ VND}$$

- 1.3 **Thưởng gián tiếp** (dành cho Nhà phân phối từ 5 sao trở lên): Là tiền thưởng có được từ thành tích gián tiếp của NPP các cấp bậc.

Tiền thưởng gián tiếp = chênh lệch tỷ lệ thưởng trực tiếp của cấp trên và cấp dưới \times thành tích gián tiếp.
Nếu cấp dưới bằng cấp thì sẽ không có tiền thưởng gián tiếp vì không có chênh lệch cấp bậc.

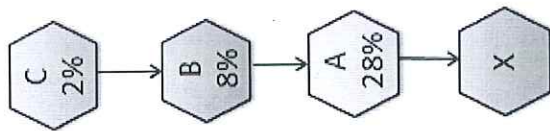
Ví dụ: theo minh họa 5, tiền thưởng gián tiếp của A là:

$$1500(36\% - 27\%) + 1000(36\% - 22\%) = 135 + 140 = 275\text{BV} = 6.187.500\text{VND}$$

- 1.4 **Thưởng thăng cấp** (dành cho Nhà phân phối từ 8 sao trở xuống): Khi Nhà phân phối từ cấp bậc 8 sao trở xuống mua hàng sẽ căn cứ vào cấp bậc hiện tại để hưởng ưu đãi về giá sản phẩm. Nếu Nhà phân phối thăng cấp trong tháng thì sẽ được hưởng tiền thưởng chênh lệch phát sinh do thăng cấp.

Thưởng phát sinh do thăng cấp = Chênh lệch tỉ lệ thưởng trực tiếp của bản thân NPP \times Thành tích cá nhân của NPP

$$100BV \cdot 3\% = 3BV = 67.500 \text{ VND}$$



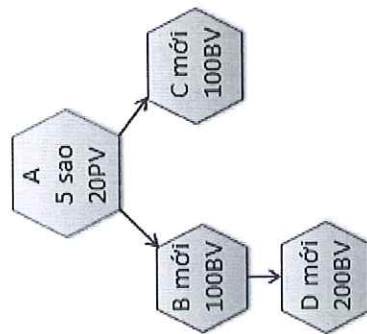
Cách thức áp dụng:

Khi NPP A giới thiệu được một người mới X ký kết hợp đồng với Công ty Tiens,

- A sẽ được hưởng tiền thưởng khai thác theo tỉ lệ 28% từ 50BV đầu tiên của X;
- B là cấp trên trực tiếp của A thì B sẽ được hưởng tỉ lệ thưởng khai thác 8% từ 50BV đầu tiên của X;
- C là cấp trên trực tiếp của B thì C sẽ được hưởng tỉ lệ thưởng khai thác 2% từ 50BV đầu tiên của X

Tương tự như vậy đối với các cấp trên tiếp theo, tôi đã có 7 đời các cấp trên được nhận tiền thưởng này.

Minh họa 6



Theo Minh họa 6:

A là 5 sao, trong tháng A mua 20PV (20BV);

A giới thiệu người mới B mua 100PV(100BV);

A giới thiệu người mới C mua 100PV(100BV);

Người mới B giới thiệu người mới D mua 200PV (200BV)

Tiền thưởng khai thác của A là:

$$[50BV(B)+50BV(C)]*28\% + 50BV(D)*8\% = 32BV=720.000 \text{ VND}$$

3. Thưởng lãnh đạo (9.5%)

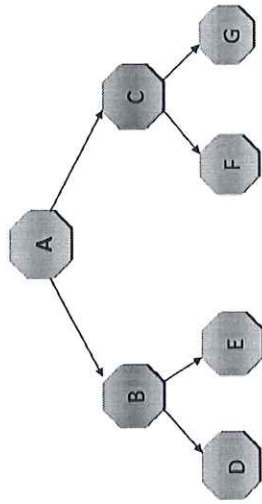
Khi Nhà phân phối đạt cấp bậc từ 8 sao trở lên, có cấp dưới cũng đạt cấp bậc từ 8 sao trở lên và đồng cấp với Nhà phân phối này thì Nhà phân phối này sẽ nhận được tiền thưởng lãnh đạo từ thành tích nhóm của cấp dưới đồng cấp nếu trong tháng đáp ứng điều kiện dưới đây:

Cấp bậc đạt thưởng		8 sao	Su từ đồng	Su từ bạc	Su từ vàng	Tinh kim	Đồng sự	Vinh đồng
Điều kiện xét thưởng (PV)	Thành tích cá nhân	150	200	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm	800	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Thành tích mạng lưới		2 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	3 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	5 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây sự từ vàng năng động	4 dây đồng sự năng động
Tỉ lệ thưởng	Đời 1	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
	Đời 2	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
	Đời 3	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	Đời 4	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	Đời 5	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
	Đời 6		0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
	Đời 7		0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 8			0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 9				0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 10					0.25%	0.25%	0.25%

Cách tính tiền thưởng lãnh đạo:

Tiền thưởng lãnh đạo = giá trị BV từ thành tích nhóm của cấp dưới đồng cấp \times tỷ lệ tiền thưởng lãnh đạo từng đời.

Ví dụ :



A là 8 sao, trong đội nhóm có B, C, D, E, F, G đều là 8 sao có thành tích nhóm là 1000PV, (1000BV)

Tiền thưởng lãnh đạo của A là :

$$\text{Đời 1} = (1000(B) + 1000(C)) \times 2\% = 40BV = 900.000 \text{ VND}$$

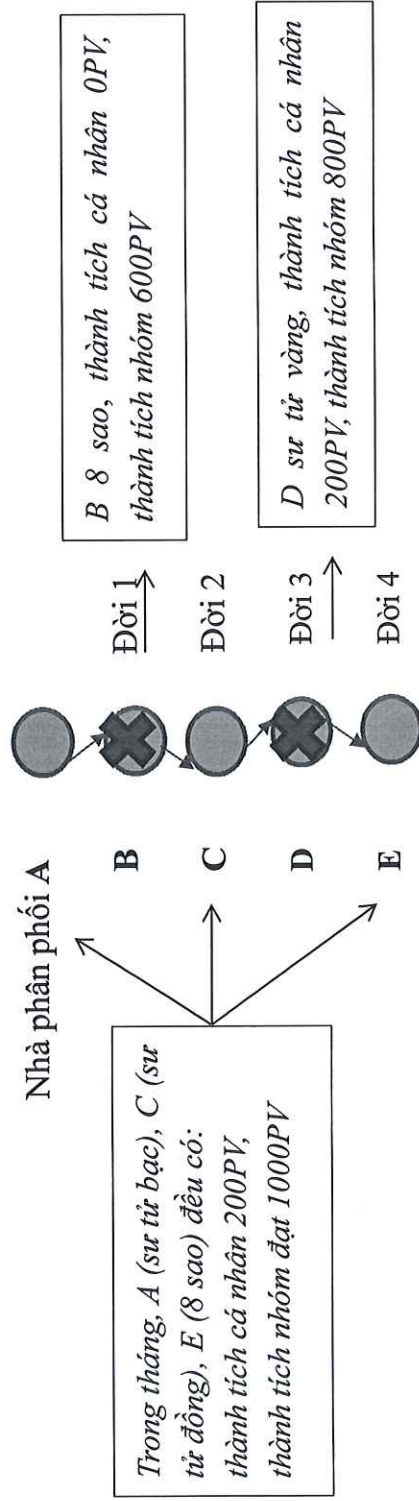
$$\text{Đời 2} = (1000(D) + 1000(E) + 1000(F) + 1000(G)) \times 2\% = 80 \text{ BV} = 1.800.000 \text{ VND}$$

$$\text{Tổng tiền thưởng lãnh đạo của A là: } 900.000 + 1.800.000 = 2.700.000 \text{ VND}$$

* Cách xác định đời để tính tiền thưởng lãnh đạo theo Quy tắc rút gọn đời không đạt yêu cầu.

Quy tắc Rút gọn đời (không đạt yêu cầu): là bỏ đi những đời không đạt yêu cầu (tức là cấp dưới đồng cấp có thành tích cá nhân hoặc thành tích nhóm không đạt yêu cầu), khi đó thành tích nhóm của đời không đạt yêu cầu này sẽ được gộp vào đời đạt yêu cầu kế tiếp phía dưới và được coi là một đời để tính thưởng.

Ví dụ:



Giá sử A cấp sự từ bạc, B 8 sao, C sự từ đồng, D sự từ vàng, E 8 sao.

Trong tháng, A, C, E có thành tích cá nhân 200PV, thành tích nhóm đạt 1000PV;

Vậy C và E đều là đời đạt yêu cầu của A

B thành tích nhóm 600PV và không mua thành tích cá nhân; D mua 200PV nhưng thành tích nhóm 800PV. Vậy B và D đều là đời không đạt yêu cầu.

Tiền thưởng lãnh đạo của A tính như sau:

Đời 1 C (1000PV+600PV chuyển từ B)*2%+ Đời 2 E (1000PV+800PV chuyển từ D)*2% =32+36=68BV=1.530.000 VND

4. Thưởng vinh hàm (4%)

Là tiền thưởng dành cho các Nhà phân phối trong tháng đạt cấp bậc từ Sự từ đồng trở lên.

Công ty trích 4% từ doanh số BV toàn Việt Nam trong tháng để làm quỹ thưởng vinh hàm. Trong đó, 1% dành cho các Nhà phân phối sự từ đồng (gọi là Quỹ vinh hàm Sự từ đồng), 1% dành cho các Nhà phân phối sự từ Bạc (gọi là Quỹ vinh hàm Sự từ Bạc), 1% dành cho các Nhà phân phối sự từ Vàng (gọi là Quỹ vinh hàm Sự từ Vàng); 0,5% dành cho các Nhà phân phối Tỉnh Kim (gọi là Quỹ vinh hàm Tỉnh Kim); 0,25% dành cho các Nhà phân phối Đồng Sự (gọi là Quỹ vinh hàm Đồng Sự) và 0,25% dành cho các Nhà phân phối Vinh Đồng (gọi là Quỹ vinh hàm Vinh Đồng).

Điều kiện xét thưởng và tỉ lệ tiền thưởng như sau:

Cấp bậc	Sự từ đồng	Sự từ bạc	Sự từ vàng	Tỉnh kim	Đồng sự	Vinh đồng
Tỉ lệ thưởng	1%	1%	1%	0,5%	0,25%	0,25%
Điều kiện xét thưởng (PV)	Thành tích cá nhân	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm	1000	1000	1000	1000	1000
	Thành tích mạng lưới	2 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	3 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	5 dây 8 sao, mỗi 8 sao thành tích mạng lưới 2000PV	4 dây đồng sự năng động

Cách tính tiền thưởng Vinh hàm: Để đảm bảo NPP làm nhiều hưởng nhiều, khuyến khích NPP tích cực phát triển mạng lưới, cách tính tiền thưởng vinh hàm như sau: tính 50% phân chia theo điểm gia quyền thành tích, 50% được chia đều ở từng cấp bậc vinh hàm.

*** Cách tính:**

Bước 1: Tính điểm thành tích từng cá nhân từng loại tiền thưởng vinh hàm của NPP

Bước 2: Tính tổng điểm của từng loại tiền thưởng vinh hàm

Bước 3: Tính tổng tiền thưởng từng loại tiền thưởng vinh hàm

Bước 4: Tính giá trị 1 điểm từng loại tiền thưởng vinh hàm

$$\text{Giá trị 1 điểm từng loại tiền thưởng vinh hàm} = \frac{\text{Tổng tiền thưởng từng loại thưởng vinh hàm}}{\text{Tổng điểm từng loại thưởng vinh hàm}}$$

Bước 5: Tính từng loại tiền thưởng vinh hàm theo cách phân chia gia quyền thành tích của NPP

Tiền thưởng từng loại vinh hàm của NPP = Điểm thành tích từng loại vinh hàm của bản thân NPP

** giá trị 1 điểm của từng loại tiền thưởng vinh hàm*

Ghi chú : Cách tính điểm thành tích của từng cá nhân theo gia quyền thành tích :

8% thành tích không đồng cấp vinh hàm năng động của bản thân

2% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 1

1% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 2

0,5% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 3

0,5% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 4

0,5% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 5

0,5% thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 6

Căn cứ vào mạng lưới và thành tích trong tháng của từng NPP, điểm thành tích theo gia quyền sẽ khác nhau do đó tiền thưởng vinh hàm sẽ khác nhau.

Ví dụ về tính điểm thành tích theo gia quyền của NPP:

Trong tháng 1, có 50 NPP đạt cấp bậc sư tử đồng, trong đó có 2 NPP sư tử đồng A, B.

A có thành tích không đồng cấp vinh hàm năng động của bản thân là 2000BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 1 là 3000BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 2 là 2000BV.

Vậy điểm thành tích theo gia quyền của A là:

$8\% \times 2000 + 2\% \times 3000 + 1\% \times 2000 = 160 + 60 + 20 = 240$ điểm

B có thành tích không đồng cấp vinh hàm năng động của bản thân là 2500BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 1 là 4000BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 2 là 5000BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 3 là 2000BV

Vậy điểm thành tích theo gia quyền của B là:

$8\% \times 2500 + 2\% \times 4000 + 1\% \times 5000 + 0,5\% \times 2000 = 200 + 80 + 50 + 10 = 340$ điểm

Ví dụ về tính tiền thưởng vinh hàm cho NPP

Giả sử trong tháng 1, thành tích của Công ty Tiens đạt 500.000BV;

Số NPP đạt cấp bậc sư tử đồng là 50 người.

Giả sử tổng số điểm thành tích theo gia quyền của tất cả các NPP sư tử đồng là: 50.000 điểm

Quỹ tiền thưởng vinh hàm sư tử đồng là: $500.000\text{BV} * 1\% = 5000\text{BV}$, tiền thưởng vinh hàm sư tử đồng gồm có 2 phần sau:

1. Tổng tiền thưởng vinh hàm sư tử đồng tính theo gia quyền thành tích là : $5000:2=2500\text{BV}$
Tiền thưởng theo gia quyền thành tích của NPP A là:
 $2500\text{BV}/50.000 \text{ điểm} * 240 \text{ điểm}=12\text{BV}$
Tiền thưởng theo gia quyền thành tích của NPP B là:
 $2500\text{BV}/50.000 \text{ điểm} * 340 \text{ điểm}=17\text{BV}$
2. Tiền thưởng của từng NPP vinh hàm sư tử đồng theo cách chia đều là :
 $5000\text{BV}:2:50 \text{ người}=50\text{BV}$

* Tổng tiền thưởng vinh hàm của A là: $50+12=62\text{BV}=1.395.000 \text{ VND}$

* Tổng tiền thưởng vinh hàm của B là: $50+17=67\text{BV}=1.507.500 \text{ VND}$

5. Thưởng đặc biệt:

Để khuyến khích các Nhà phân phối cấp bậc vinh hàm Sư tử đồng trở lên, Công ty Tiens đưa ra Chương trình thi đua nhận giải thưởng Quỹ xe hơi và Quỹ biệt thự như sau:

Giải thưởng	Quỹ xe hơi	Quỹ biệt thự
Cấp bậc	Sư tử đồng trở lên đến đồng sự	Tinh kim trở lên đến vinh đồng
Tiền thưởng	675.000.000 VND	3.825.000.000 VND

Chú ý: Nhà phân phối cấp bậc vinh hàm nếu chưa từng được nhận thưởng đặc biệt thì năng động ở cấp bậc vinh hàm nào cũng được tích điểm tính thưởng đặc biệt. Đối với Nhà phân phối cấp bậc vinh hàm đã từng nhận thưởng đặc biệt thì phải năng động theo cấp bậc nhận thưởng kế tiếp trở lên mới được tích điểm để nhận thưởng đặc biệt.

1. Quỹ xe hơi

- 1) Đối tượng xét thưởng: Nhà phân phối Sư tử đồng trở lên
- 2) Giá trị giải thưởng: tối đa là 675.000.000VND, giải thưởng chỉ được nhận 01 lần, nhưng có thể phát làm nhiều lần.
- 3) Thời gian phát thưởng: Phát theo năm.
- 4) Điều kiện xét thưởng: Tương ứng với từng cấp bậc của nhà phân phối trong tháng, nếu hoàn thành điều kiện xét thưởng như dưới đây sẽ được tính điểm. Tích đủ 10 điểm sẽ được nhận thưởng 112.500.000VND, tối đa được nhận 675.000.000VND.

Cấp bậc	Điều kiện xét thưởng (xét theo tháng)	Điểm thưởng	Tiền thưởng (VND)	Tích điểm theo giai đoạn
Sư tử đồng	2 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV	1 điểm	112.500.000VND	10 điểm
	2 dây 8 sao mỗi dây đạt 3000PV	1,5 điểm		
	2 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV	2 điểm		
Sư tử bạc	3 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV	1,5 điểm	112.500.000VND	10 điểm
	3 dây 8 sao mỗi dây đạt 3000PV	2 điểm		
	3 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV	3 điểm		
Sư tử vàng	4 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV	2 điểm	450.000.000VND	40 điểm
	4 dây 8 sao mỗi dây đạt 3000PV	3 điểm		
	4 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV	4 điểm		
Tinh kim	5 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV	2 điểm		
	5 dây 8 sao mỗi dây đạt 3000PV	4 điểm		
	5 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV	5 điểm		
Đồng sự	4 dây sư tử vàng năng động	8 điểm		

Ví dụ:

Nhà phân phối A chưa từng nhận tiền thưởng đặc biệt, có kết cấu 4 dây 8 sao, trong năm 2019 hoàn thành xét thưởng sau:

Tháng 1 đạt Sư tử đồng, 2 dây 8 sao mỗi dây 3000pv, được 1.5 điểm;

Tháng 2 đạt sư tử vàng, 4 dây 8 sao mỗi dây 2000PV, đạt 2 điểm,

Tháng 3 đạt sư tử đồng, 2 dây 8 sao mỗi dây 2000PV, đạt 1 điểm,

Tháng 4 đạt sư tử bạc, 3 dây 8 sao mỗi dây 5000PV, đạt 3 điểm;

Tháng 6 đạt sư tử đồng, 2 dây 8 sao mỗi dây 5000PV, đạt 2 điểm;

Tháng 8 đạt sư tử vàng, 4 dây 8 sao mỗi dây 3000PV, đạt 3 điểm,

Tổng cộng 12,5 điểm. Vậy trong năm 2019, Nhà phân phối A được dùng 10 điểm để nhận 112.500.000VND tiền thưởng Quỹ xe hơi. Trong năm 2020, A tiếp tục tích lũy thêm 9,5 điểm, cộng với 2,5 điểm từ năm 2019, A sẽ được nhận tiếp 112.500.000VND. Phần điểm còn lại sẽ được cộng tiếp vào tổng điểm năm kế tiếp, cứ như vậy cho đến khi nhận đủ 675.000.000VND.

2. Quỹ biệt thự

1) Đối tượng xét thưởng: Nhà phân phối cấp bậc tinh kim trở lên

2) Giá trị giải thưởng: Mỗi nhà phân phối chỉ được nhận Quỹ biệt thự tối đa là 3.825.000.000VND, có thể được phát làm nhiều lần.

3) Thời gian phát thưởng: phát theo năm.

4) Điều kiện xét thưởng: Nhà phân phối các cấp bậc từ Tinh kim trở lên nếu trong tháng đạt các điều kiện như bảng dưới đây sẽ đạt được điểm thưởng tương ứng. Giải thưởng này mỗi năm phát 01 lần, mỗi lần tích lũy đủ 20 điểm được nhận thưởng 225.000.000VND, tối đa được nhận 3.825.000.000VND. Nếu tích được 340 điểm, Nhà phân phối đó được nhận toàn bộ giải thưởng này.

Cấp bậc	Điều kiện xét thưởng (xét theo tháng)	Điểm thưởng	Tiền thưởng (VND)	Tích điểm theo giai đoạn
Tinh kim	5 dây 8 sao mỗi dây thành tích đạt 2000PV	2 điểm	675.000.000	60 điểm
	5 dây 8 sao mỗi dây thành tích đạt 3000PV	4 điểm		
	5 dây 8 sao mỗi dây thành tích đạt 5000PV	5 điểm		
Đồng sự	4 dây sư tử vàng năng động	8 điểm	3.150.000.000	280 điểm
Vinh đồng	4 dây đồng sự năng động	20 điểm		

* Chú ý: Tích điểm cho các giải thưởng chỉ được sử dụng 01 lần, không được dùng trùng lặp.

Ví dụ: Nhà phân phối B có kết cấu 5 dây 8 sao, năm 2019 hoàn thành xét thưởng như sau:

Tháng 1: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 3000PV, được 4 điểm

Tháng 2: không đạt cấp bậc tinh kim (chỉ đạt cấp bậc Sư tử vàng), 0 điểm

Tháng 3: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV, 2 điểm

Tháng 4: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 5: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 6: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 7, 8, 9, 10 không đạt cấp bậc tinh kim, 0 điểm

Tháng 11: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 2000PV, 2 điểm

Tháng 12: Tinh kim, 5 dây 8 sao mỗi dây đạt 4000PV, 4 điểm

Vậy năm 2019 nhà phân phối B có tổng điểm là 27 điểm. Sẽ dùng 20/27 điểm để nhận trước 225.000.000VND của đợt xét thưởng năm 2019. Và 7 điểm còn lại sẽ chuyển cộng vào điểm của năm 2020 để tiếp tục xét thưởng.

Trong trường hợp, trong tháng tính thưởng, tổng tiền thưởng cá nhân, thưởng trực tiếp, thưởng gián tiếp, thưởng lãnh đạo, thưởng vinh hàm, thưởng đặc biệt của Công ty vượt quá 40% doanh thu của tháng tính thưởng đó, Công ty sẽ áp dụng hệ số k để điều chỉnh tiền thưởng

thực tế chi trả đối với từng nhà phân phối. Hệ số điều chỉnh tiền thưởng (hệ số k) được tính dựa trên công thức như sau:

$$k = 40\% \times \frac{\text{Tổng doanh thu trước thuế tháng tính thưởng (VND)}}{\text{Tổng tiền thưởng trước thuế tháng tính thưởng (VND)}}$$

Sau khi tính được hệ số k, thì Công ty sẽ tính Tổng tiền thưởng thực tế phải trả cho từng Nhà phân phối theo công thức sau:

Tổng tiền thưởng thực tế trả cho từng NPP = Tiền thưởng được tính trên cơ sở doanh thu thực tế trong tháng tính thưởng của từng NPP * Hệ số k

Tổng giá trị tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho Nhà phân phối trong thực tế mỗi năm sẽ không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó theo đúng quy định của pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

Hải Dương, ngày 01 tháng 9 năm 2020
CÔNG TY TNHH THIÊN SƯ VIỆT NAM
TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC



GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH
Gao Wen Jing

