



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

CÔNG TY TNHH KYOWON THE ORM VIỆT NAM

**38/1 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 15, Quận Phú Nhuận, TP.
Hồ Chí Minh, Việt Nam**

Mục Lục

PHẦN 1. CÁC KHÁI NIỆM	4
1. Công Ty hoặc Kyowon The ORM	4
2. Kế Hoạch Trả Thưởng.....	4
3. Đối Tác Kinh Doanh (BP).....	4
4. Doanh Số Tính Hoa Hồng (CV).....	4
5. Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV)	4
6. Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV).....	4
7. Người Giới Thiệu	4
8. Người Được Giới thiệu	5
9. Nhánh Giới Thiệu	5
10. Người Chỉ Định	5
11. Nhánh Chỉ Định	5
12. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh.....	5
13. Phòng Chờ	5
14. My Office	6
15. Tuyển Trên (Upline).....	6
16. Tuyển Dưới (Downline).....	7
17. Chân	8
18. Cấp Độ.....	9
19. Thế Hệ	9
20. Cấp Bậc	10
21. Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)	10
22. Trạng Thái Năng Động (Active)	10
23. Trạng Thái Không Năng Động (Inactive).....	12
24. Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng	14
25. Tổng 04 tuần.....	14
26. Ngày Xác Nhận	14
27. Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng	14
28. Doanh Số Tích Lũy Trọn Đời (PLV).....	15
29. Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV)	15
30. Hoa Hồng	15
31. Thưởng.....	15
32. Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL – Chân Nhỏ).....	15
33. Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL - Chân Lớn)	16

34.	Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển (CFV)	16
35.	Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV)	16
36.	Hệ Số Khấu Trừ (CAP).....	16
PHẦN 2. CÁC CẤP BẬC ĐỐI TÁC KINH DOANH		19
1.	Cấp Bậc Ngôi sao (Star)	21
2.	Cấp Bậc Đồng (Bronze)	21
3.	Cấp Bậc Bạc (Silver)	21
4.	Cấp Bậc Vàng (Gold)	21
5.	Cấp Bậc Bạch Kim (Platinum).....	21
6.	Cấp Bậc Hồng Ngọc (Ruby)	21
7.	Cấp Bậc Ngọc Lục Bảo (Emerald).....	21
8.	Cấp Bậc Kim Cương (Diamond)	21
9.	Cấp Bậc Kim Cương Đôi (Double Diamond).....	22
10.	Cấp Bậc Kim Cương Ba (Triple Diamond).....	22
11.	Cấp Bậc Quán Quân (Crown).....	22
12.	Cấp Bậc Quán Quân Hoàng Gia (Royal Crown)	22
PHẦN 3. CÁC LOẠI HOA HỒNG VÀ THƯỞNG CỦA KYOWON THE ORM		24
1.	Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh	24
2.	Hoa Hồng Nhóm	25
3.	Thưởng Kết Hợp.....	28
4.	Thưởng Tăng Cấp Bậc.....	30
5.	Thưởng Duy Trì Cấp Bậc	32
6.	Khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng khi trả lại sản phẩm và các vấn đề phát sinh	33
PHẦN 4. QUY ĐỊNH CỦA CÔNG TY VỀ ĐIỀU CHỈNH KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG		34

PHẦN 1. CÁC KHÁI NIỆM

Một Đối Tác Kinh Doanh khi tham gia vào Công Ty TNHH Kyowon The ORM Việt Nam sẽ có 2 sơ đồ nhánh như sau:

1. Sơ đồ Nhánh Giới Thiệu và;
 2. Sơ đồ Nhánh Chỉ Định.
- Nhánh Chỉ Định nhằm mục đích tính Hoa Hồng Nhóm, và xác định Cấp Bậc để làm tiêu chí tính Thưởng Tăng Cấp Bậc và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc;
 - Nhánh Giới Thiệu nhằm mục đích tính Thưởng Kết Hợp, và xác định Cấp Bậc để làm tiêu chí tính Thưởng Tăng Cấp Bậc và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc .

Phần Khái niệm này làm rõ nghĩa của các thuật ngữ được sử dụng trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Nghĩa của các thuật ngữ này cũng được sử dụng thống nhất với các tài liệu tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

1. Công Ty hoặc Kyowon The ORM

“Công Ty” hoặc “Kyowon The ORM” có nghĩa là Công Ty TNHH Kyowon The ORM Việt Nam.

2. Kế Hoạch Trả Thưởng

Kế Hoạch Trả Thưởng là kế hoạch được Công Ty sử dụng để tính tiền Thưởng, Hoa Hồng, và các lợi ích kinh tế khác mà Đối Tác Kinh Doanh của Kyowon The ORM hưởng từ kết quả hoạt động bán hàng của mình và những Đối Tác Kinh Doanh khác.

3. Đối Tác Kinh Doanh (BP)

Đối Tác Kinh Doanh là cá nhân giao kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Kyowon The ORM. Sau khi đăng ký thành công, Công Ty sẽ cấp Mã số Đối Tác Kinh Doanh (Mã số BP) cho Đối Tác Kinh Doanh và Đối Tác Kinh Doanh có thể thực hiện:

- Đối Tác Kinh Doanh có thể giới thiệu hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM cho người khác;
- Đối Tác Kinh Doanh có thể tìm kiếm người tiêu dùng;
- Đối Tác Kinh Doanh có thể tăng thu nhập thông qua Kế Hoạch Trả Thưởng.

Đối Tác Kinh Doanh là một đối tác độc lập của Công Ty. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp ký kết giữa Công Ty và Đối Tác Kinh Doanh không hình thành nên bất kỳ mối quan hệ lao động, đại lý, hợp danh hay liên doanh nào giữa Công Ty và Đối Tác Kinh Doanh đó. Đối Tác Kinh Doanh không phải là người lao động của Công Ty.

4. Doanh Số Tính Hoa Hồng (CV)

CV là doanh số tính hoa hồng dùng để xác định tính Hoa hồng cho Đối Tác Kinh Doanh.

5. Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV)

QV là doanh số tiêu chuẩn dùng để xác định Cấp Bậc và Trạng Thái Năng Động.

6. Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV)

Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV) Chân Trái/ Chân Phải: là tổng số QV của các Đối Tác Kinh Doanh tuyển dưới Chân Trái/ Chân Phải trong Nhánh Chỉ Định trong vòng 04 tuần.

7. Người Giới Thiệu

Người Giới Thiệu là Đối Tác Kinh Doanh đã giới thiệu bạn ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Công Ty. Trong trường hợp, bạn không có Đối Tác Kinh Doanh giới thiệu, Công ty sẽ giới

thiệu bạn với Đối Tác Kinh Doanh khác để làm Người Giới Thiệu của bạn, hoặc Công ty sẽ xem xét quyết định làm Người Giới Thiệu cho bạn.

8. Người Được Giới thiệu

Người được Giới thiệu là Đối Tác Kinh Doanh được Người Giới Thiệu giới thiệu tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty

9. Nhánh Giới Thiệu

Nhánh Giới Thiệu là sơ đồ mạng lưới thể hiện mối liên hệ giới thiệu giữa các Đối Tác Kinh Doanh và giữa Công ty với Đối Tác Kinh Doanh.

10. Người Chỉ Định

Người Chỉ Định là Đối Tác Kinh Doanh ngay phía trên của bạn trong Nhánh Chỉ Định. Đối Tác Kinh Doanh mới sẽ được Người Giới Thiệu bố trí Người Chỉ Định khi Đối Tác Kinh Doanh hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Để bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh mới, Người Giới Thiệu sẽ vào Phòng Chờ của mình trên trang thông tin điện tử của Công Ty để bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh mà mình giới thiệu trực tiếp. Người Giới Thiệu chỉ được bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh trong hệ thống Nhánh Chỉ Định của mình.

11. Nhánh Chỉ Định

Nhánh Chỉ Định là sơ đồ mạng lưới thể hiện mối liên hệ chỉ định giữa các Đối Tác Kinh Doanh và giữa Công ty với Đối Tác Kinh Doanh.

12. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh (PC)

Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam, được Đối Tác Kinh Doanh giới thiệu với mục đích mua sản phẩm Kyowon The ORM với mức giá dành cho Đối Tác Kinh Doanh.

Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh không ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, không tham gia hoạt động bảo trợ, phát triển hệ thống và không nhận hoa hồng, tiền thưởng từ doanh số phát sinh của các đơn hàng. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh được cấp một mã số Khách Hàng và được quản lý trên cùng một hệ thống với Đối Tác Kinh Doanh và có sự tách biệt rõ ràng giữa Đối tác Kinh Doanh và Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh.

Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh khi mua hàng sẽ tạo ra CV và QV. Số QV và CV này được quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được Kyowon The ORM đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Đồng thời, CV và QV của Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh sẽ được tính cho Chân có hiệu suất thấp trong Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh giới thiệu trực tiếp khi tính thưởng Hoa hồng nhóm và cũng sẽ được ghi nhận chi tiết tại lịch sử mua hàng của Đối Tác Kinh Doanh trực tiếp giới thiệu trên Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty.

13. Phòng Chờ

Phòng Chờ là một chức năng trong “My Office” của Đối Tác Kinh Doanh trên trang thông tin điện tử của Công Ty.

Đối Tác Kinh Doanh sau khi ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, trong thời gian hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp (Nghị Định 40/2018/NĐ-CP) sẽ được lưu vào trong Phòng Chờ của Người Giới Thiệu của mình. Trong trường hợp Công ty là Người Giới Thiệu của bạn, Đối Tác Kinh Doanh sẽ được lưu vào Phòng Chờ của Công ty.

Sau khi Đối Tác Kinh Doanh được cấp Thẻ Thành Viên, Công Ty sẽ nhắn tin cho Người Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh này và yêu cầu Người Giới Thiệu vào Phòng Chờ của mình để bố trí

Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh.

Trong trường hợp đến Ngày xác nhận của tuần tính thưởng và hoa hồng, Đối Tác Kinh Doanh vẫn chưa được Người Giới Thiệu bổ trí Người Chỉ Định cho mình, thì toàn bộ CV của Đối Tác Kinh Doanh này sẽ bị hủy bỏ. Sau 3 (ba) tuần kể từ ngày được cấp Thẻ Thành Viên nếu Đối Tác Kinh Doanh vẫn chưa được Người Giới Thiệu bổ trí Người Chỉ Định thì Công Ty sẽ tự động bổ trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh vào hệ thống Nhánh Chỉ Định của Người Giới Thiệu đó. Hàng tuần, trước ngày xác nhận của tuần tính thưởng và hoa hồng, Công Ty sẽ kiểm tra và gọi điện nhắc Đối Tác Kinh Doanh nếu chưa được bổ trí Người Chỉ Định để Đối Tác Kinh Doanh liên hệ với Người Giới Thiệu nhằm đảm bảo quyền lợi của mình. Trong thời gian Đối Tác Kinh Doanh chưa được bổ trí Người Chỉ Định, Đối Tác Kinh Doanh sẽ không được làm Người Giới Thiệu hoặc bổ trí làm Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh khác.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu Đối Tác Kinh Doanh B vào tham gia hoạt động bán hàng đa cấp của Công Ty. Sau khi Đối Tác Kinh Doanh B ký Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh B sẽ được lưu vào phòng chờ của Đối Tác Kinh Doanh A và sau khi Đối Tác Kinh Doanh B được cấp Thẻ Thành Viên, Công Ty sẽ nhắn tin cho Đối Tác Kinh Doanh A được biết để vào Phòng Chờ của Đối Tác Kinh Doanh A bổ trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B.

Giả sử trong tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 40, Đối Tác Kinh Doanh B có đơn hàng (50CV), nhưng Đối Tác Kinh Doanh A vẫn chưa bổ trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B thì đến Ngày xác nhận của tuần 41, toàn bộ 50 CV này của Đối Tác Kinh Doanh B sẽ bị hủy bỏ. Sau 03 (ba) tuần kể từ ngày được cấp Thẻ Thành Viên, nếu Đối Tác Kinh Doanh B vẫn chưa được Đối Tác Kinh Doanh A bổ trí Người Chỉ Định, Công Ty sẽ tự động bổ trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B vào hệ thống Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

14. My Office

“My Office” là hệ thống quản lý dữ liệu của Đối Tác Kinh Doanh được Công Ty cung cấp cho Đối Tác Kinh Doanh trên trang thông tin điện tử của Công Ty. Mỗi Đối Tác Kinh Doanh sẽ được cung cấp mã số và mật khẩu riêng mà khi truy cập vào đó, Đối Tác Kinh Doanh có thể thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp của mình như quản lý thông tin cá nhân, lịch sử mua hàng, nhánh giới thiệu, nhánh chỉ định, tiền thưởng và hoa hồng, đặt hàng,...

15. Tuyển Trên (Upline)

Tuyển Trên là bao gồm tất cả những Đối Tác Kinh Doanh phía trên bạn trong Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định của bạn.

Có hai (02) hệ thống Tuyển Trên:

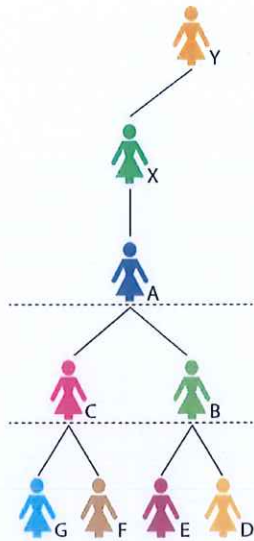
- Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu: là tập hợp bao gồm những Đối Tác Kinh Doanh phía trên bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
- Tuyển Trên Nhánh Chỉ Định: là tập hợp bao gồm những Đối Tác Kinh Doanh phía trên bạn trong Nhánh Chỉ Định.

Trong trường hợp bạn là Đối Tác Kinh Doanh tham gia vào Công ty nhưng không có Người Giới Thiệu thì Công ty sẽ trực tiếp bổ trí vị trí cho bạn trong Nhánh Chỉ Định. Khi đó, bạn sẽ không có Tuyển Trên Nhánh Chỉ Định.

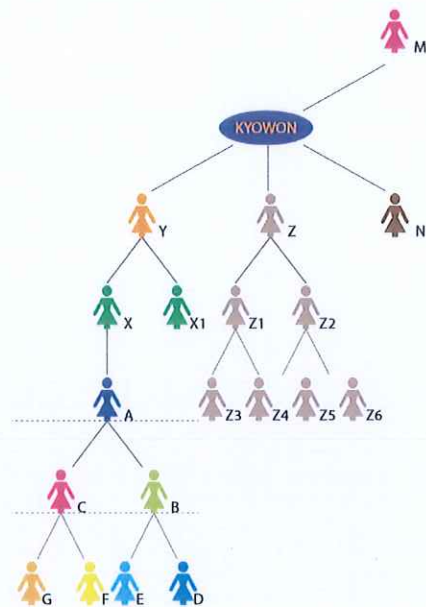
Lưu ý: Khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thì vị trí kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh và tuyển trên của Đối Tác Kinh Doanh đó không thay đổi.

Ví dụ:

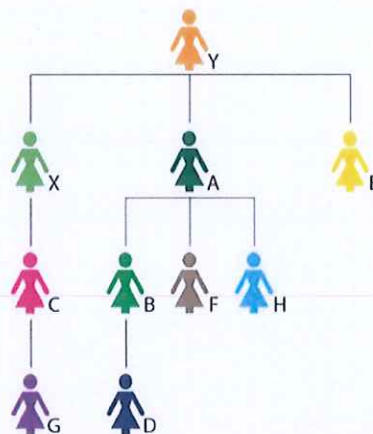
Hình minh họa 1



Hình minh họa 2



Hình minh họa 3:



Theo Hình minh họa 1 thì: X, Y là Tuyển Trên Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

Theo hình minh họa 2 thì : Y, Z, M, N ký Hợp đồng với Công ty nhưng không có Người giới thiệu. Công ty sẽ bố trí vị trí cho Y, Z, M, N trong Nhánh chỉ định trực tiếp dưới Công ty mà không nằm trong bất kỳ Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh nào. Khi đó : Y, Z, M, N không có Tuyển trên Nhánh Chỉ Định.

Theo Hình minh họa 3 thì:

- Y là Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A.
- Y là Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh X.

16. Tuyển Dưới (Downline)

Tuyển Dưới là bao gồm tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định của bạn.

Có 02 (hai) Tuyển Dưới:

- Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới của bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh ngay trực tiếp phía dưới của bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
- Tuyển Dưới Nhánh Chỉ Định: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới của bạn trong Nhánh Chỉ Định.

Lưu ý: Khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thì vị trí kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh và các tuyển dưới của Đối Tác Kinh Doanh đó không thay đổi.

Ví dụ:

Theo Hình minh họa 1 thì: B, C, G, F, E, D là Tuyển Dưới Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

Theo Hình minh họa 3 thì:

- B, F, H, D là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A.
B, F, H là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của A.
- C, G là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh X.
C là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của X

17. Chân

Chân: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn.

Có hai loại Chân như sau:

- Chân Nhánh Giới Thiệu: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của bạn. Trường hợp Đối Tác Kinh Doanh có nhiều tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp, mỗi tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp sẽ là người đứng đầu của chân Nhánh Giới Thiệu của bạn. Số lượng Chân Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh là không giới hạn.
- Chân Nhánh Chỉ Định: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn trong Nhánh Chỉ định. (Chân Trái, Chân Phải). Chỉ có 2 Chân.

i. Chân Trái/ Chân Phải trong Nhánh Chỉ Định

Chân Trái và Chân Phải là toàn bộ tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn trong Nhánh Chỉ Định. Tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh nằm bên trái bạn gọi là Chân Trái. Tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh nằm bên phải bạn gọi là Chân Phải.

Theo Hình minh họa 1 thì:

- Chân Phải của A gồm: C, G, F.
- Chân Trái của A gồm: B, E, D.

ii. Chân số 1/ Chân số 2/ Chân số n....trong Nhánh Giới Thiệu

Chân số 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đầu tiên mà bạn giới thiệu

Chân số 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp thứ hai mà bạn giới thiệu.

Chân số n: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh

Theo hình minh họa 3 thì:

- Chân số 1 của Y là: X, C, G
- Chân số 2 của Y là: A, B, F, H, D
- Chân số 3 của Y là: E.

18. Cấp Độ

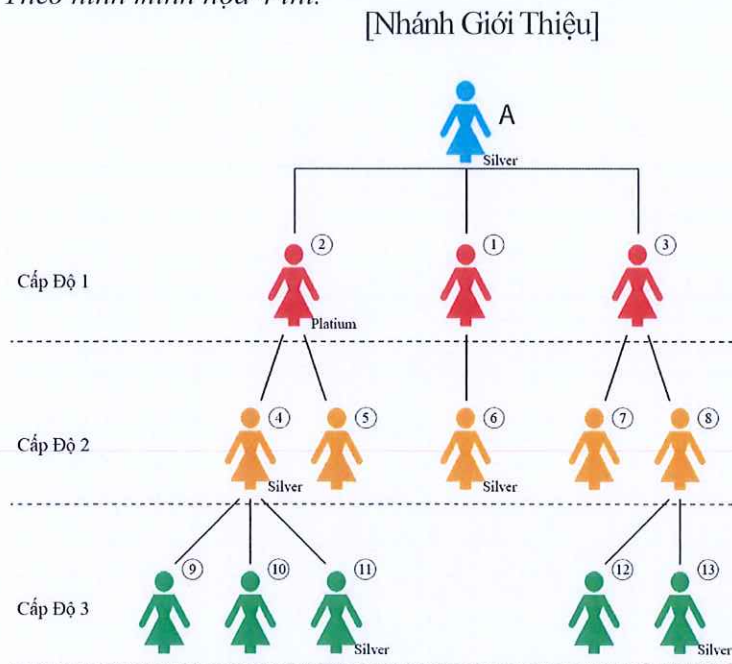
Cấp Độ là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh tính theo chiều ngang dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu.

Cấp Độ 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang mà bạn giới thiệu.

Cấp Độ 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang được giới thiệu bởi các Đối Tác Kinh Doanh trong Cấp Độ 1.

Cấp Độ n: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang được giới thiệu bởi các Đối Tác Kinh Doanh trong Cấp Độ n-1

Theo hình minh họa 4 thì:



- Cấp độ 1 của A là: ① ② ③
- Cấp độ 2 của A là: ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧
- Cấp độ 3 của A là: ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬

19. Thế Hệ

Thế Hệ là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Silver trở lên phía dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu.

Thế Hệ 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bậc Silver trở lên, đầu tiên ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bậc Silver trở lên, thứ hai ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 3: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bậc Silver trở lên, thứ ba ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 4: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bậc Silver trở lên, thứ tư ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 5: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bậc Silver trở lên, thứ năm ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Theo hình minh họa 4: về Thế Hệ

Trong Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp bậc Silver, có:

Đối Tác Kinh Doanh ② đạt Platinum

Đối Tác Kinh Doanh ④, ⑥, ⑪, ⑬ đạt Silver

Thì Thế Hệ của Đối Tác Kinh Doanh A được xác định như sau:

Thế Hệ 1: Đối Tác Kinh Doanh ②, ⑥, ⑬

Thế Hệ 2: Đối Tác Kinh Doanh ④

Thế Hệ 3: Đối Tác Kinh Doanh ⑪

20. Cấp Bậc

Cấp Bậc là tên gọi của Đối Tác Kinh Doanh đạt điều kiện cấp bậc và dựa trên doanh số tiêu chuẩn tương ứng trong tổng 04 tuần.

Căn cứ theo hiệu suất kinh doanh, các Đối Tác Kinh Doanh sẽ đạt các Cấp Bậc khác nhau. Cấp Bậc được phân loại thành Cấp Bậc Cao Nhất và Cấp Bậc Hiện Có.

- Cấp Bậc Cao Nhất: là cấp bậc cao nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được cho đến tuần tương ứng.
- Cấp Bậc Hiện Có: là cấp bậc của Đối Tác Kinh Doanh trong tuần tương ứng (được sử dụng khi tính thưởng).

21. Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)

Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS) là dịch vụ đặt hàng giúp Đối Tác Kinh Doanh có thể dễ dàng duy trì Trạng Thái Năng Động. Để sử dụng dịch vụ, Đối Tác Kinh Doanh phải đăng ký đơn hàng trên hệ thống “My Office”. Sau khi đăng ký và kích hoạt đơn hàng đầu tiên thành công, Công Ty tự động đặt lại đơn hàng mà Đối Tác Kinh Doanh đã đăng ký mỗi 04 (bốn) tuần kể từ tuần kích hoạt thành công.

22. Trạng Thái Năng Động (Active)

Trạng Thái Năng Động là trạng thái bắt buộc để Đối Tác Kinh Doanh được xét duyệt cấp bậc, nhận Thưởng và Hoa Hồng

Trạng Thái Năng Động được công nhận cho Đối Tác Kinh Doanh khi trong tuần tính Thưởng và Hoa Hồng, Đối Tác Kinh Doanh đáp ứng tối thiểu một trong ba điều kiện dưới đây:

Trong 04 tuần (tuần hiện tại và 03 tuần liền kề phía trước):

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 100 QV trở lên nếu sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS).

Ví dụ:

- ✓ Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn tuần 34, 35, 36 là 0.

- ✓ Sang tuần 37 Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn là 100QV thông qua Dịch Vụ Đặt hàng tự động (ADS)
- ✓ Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A được thể hiện dưới đây:

Tuần tính thưởng và hoa hồng	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A thông qua ADS	Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	Trạng Thái Năng Động
37	100 QV	34, 35, 36, 37	100 QV	Năng động
38	0	35, 36, 37, 38	100 QV	Năng động
39	0	36, 37, 38, 39	100 QV	Năng động
40	0	37, 38, 39, 40	100 QV	Năng động

- Khi Đối Tác Kinh Doanh lũy tiến từ 150 QV trở lên cho các đơn hàng.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37, Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng 50 QV. Sang tuần 38 thì Đối Tác Kinh Doanh A lại mua một đơn hàng 80 QV. Sang tuần thứ 39 Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng. Và đến tuần hiện tại là tuần thứ 40 thì Đối Tác Kinh Doanh lại mua đơn hàng 20 QV.

Vậy Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 34 đến 40 như sau:

Tuần tính thưởng và hoa hồng	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A	Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	Trạng Thái Năng Động
34	0			
35	0			
36	0			
37	50 QV	34, 35, 36, 37	50 QV	Không năng động
38	80 QV	35, 36, 37, 38	130 QV	Không năng động
39	0	36, 37, 38, 39	130 QV	Không năng động
40	20	37, 38, 39, 40	150 QV	Năng động

- Doanh số Tiêu Chuẩn (QV) của các Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh do Đối Tác Kinh Doanh trực tiếp giới thiệu tích lũy trong 04 tuần từ 300 QV trở lên.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu được Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B và Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh C. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37 có phát sinh mua đơn hàng 100 QV. Sang tuần 38 thì Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B lại mua một đơn hàng 150 QV. Sang tuần thứ 39 Đối Tác Kinh

Doanh A không mua hàng và Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B lại mua đơn hàng 20 QV. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh C không mua hàng vào các tuần 34,35,36,37,38,39. Sang tuần thứ 40, Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh C có phát sinh mua đơn hàng 30QV.

Vậy Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 37 đến 40 như sau:

Tuần tính thưởng và hoa hồng	Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	Doanh số tiêu chuẩn của Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh B	Doanh số tiêu chuẩn của Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh C	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước của các Khách Hàng của Đối Tác Kinh Doanh A	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước của Đối Tác Kinh Doanh A	Trạng Thái Năng Động của Đối Tác Kinh Doanh A
37	34, 35, 36, 37	100 QV	0	0	100 QV	0	Không năng động
38	35, 36, 37, 38	150 QV	0	0	250 QV	0	Không năng động
39	36, 37, 38, 39	0	0	0	250 QV	0	Không năng động
40	37, 38, 39, 40	20	30	0	300 QV	0	Năng Động

23. Trạng Thái Không Năng Động (Inactive)

Trong Tuần tính thưởng và hoa hồng, Đối Tác Kinh Doanh ở trong Trạng Thái Không Năng Động khi không đạt bất cứ điều kiện nào trong 03 (ba) điều kiện dưới đây:

Trong 04 tuần (tuần hiện tại và 03 tuần liền kề phía trước):

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 100 QV trở lên khi sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS).

Ví dụ:

- ✓ Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn tuần 34, 35, 36 là 0.
- ✓ Sang tuần 37 Đối Tác Kinh Doanh A, thanh toán và nhận đơn hàng trị giá 50QV thành công qua Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)
- ✓ Trạng thái của Đối Tác Kinh Doanh A được thể hiện dưới đây:

Tuần tính thưởng và hoa	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh	Tuần tính hoa hồng và thưởng hiện tại và 3 tuần	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng tính hoa hồng và thưởng hiện tại và 3 tuần liền kề	Trạng Thái Năng Động
-------------------------	--	---	--	----------------------

hồng	A thông qua ADS	liền kề trước	trước	
37	50 QV	34, 35, 36, 37	50 QV	Không Năng động
38	0	35, 36, 37, 38	50 QV	Không Năng động
39	0	36, 37, 38, 39	50 QV	Không Năng động
40	0	37, 38, 39, 40	50 QV	Không Năng động

- Khi Đối Tác Kinh Doanh lũy tiến từ 150 QV trở lên cho các đơn hàng.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37, Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng 50 QV. Sang tuần 38, thì Đối Tác Kinh Doanh A lại mua một đơn hàng 80 QV. Sang tuần thứ 39, Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng. Và đến tuần hiện tại là tuần thứ 40 thì Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng.

Vậy trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 34 đến 40 như sau:

Tuần tính thưởng và hoa hồng	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A	Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	QV của Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	Trạng Thái Năng Động	Ghi Chú
34	0			Không năng động	Không đủ điều kiện mua 150 QV khi không dùng Dịch vụ Đặt hàng tự động (ADS)
35	0			Không năng động	
36	0			Không năng động	
37	50 QV	34, 35, 36, 37	50 QV	Không năng động	
38	80 QV	35, 36, 37, 38	130 QV	Không năng động	
39	0	36, 37, 38, 39	130 QV	Không năng động	
40	0	37, 38, 39, 40	130 QV	Không năng động	

- Doanh số Tiêu Chuẩn (QV) của các Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh do Đối Tác Kinh Doanh trực tiếp giới thiệu tích lũy trong 04 tuần không đạt 300 QV.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu được Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B. Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37 có phát sinh mua đơn hàng 100 QV. Sang tuần 38 thì Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B lại mua một đơn hàng 150 QV. Sang tuần thứ 39 Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng. Và đến

tuần hiện tại là tuần thứ 40 thì Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh B không mua hàng. Và Đối Tác Kinh Doanh A không có phát sinh mua hàng ở các tuần 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40.

Vậy Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 34 đến 40 như sau:

Tuần tính thưởng và hoa hồng	Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước	Doanh số tiêu chuẩn QV của Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh B	Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước của các Khách Hàng của Đối Tác Kinh Doanh A	QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước của Đối Tác Kinh Doanh A	Trạng Thái Năng Động của Đối Tác Kinh Doanh A
37	34, 35, 36, 37	100 QV	0	100 QV	0	Không năng động
38	35, 36, 37, 38	150 QV	0	250 QV	0	Không năng động
39	36, 37, 38, 39	0	0	250 QV	0	Không năng động
40	37, 38, 39, 40	0	0	250QV	0	Không Năng động

24. Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng

“Tuần” được sử dụng để xét duyệt Cấp Bậc, Thưởng và Hoa Hồng cho Đối Tác Kinh Doanh. Một tuần bắt đầu từ 0:00 giờ ngày thứ Ba tuần này đến hết 23 giờ 59 phút ngày thứ Hai tuần kế tiếp (theo giờ Việt Nam).

25. Tổng 04 tuần

Tổng 04 tuần là khoảng thời gian tính tổng doanh số của tuần hiện tại và 03 tuần liền kề trước đó.

26. Ngày Xác Nhận

Ngày Xác Nhận là ngày Công Ty chốt doanh số tính toán Cấp Bậc và Thưởng của tuần đó. Sau Ngày Xác Nhận, Cấp Bậc và Thưởng của tuần đó sẽ không thay đổi.

27. Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng

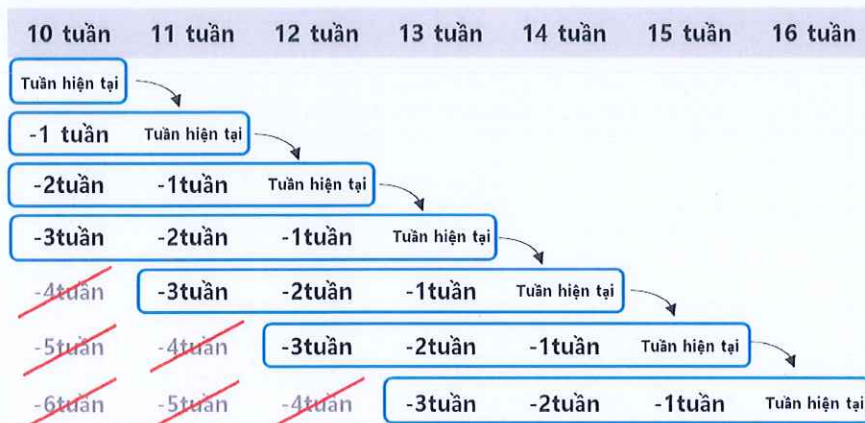
Hoa Hồng, Tiền Thưởng được thanh toán trong vòng 15 ngày kể từ Ngày Xác Nhận. Nếu Ngày Trả Thưởng là Ngày Lễ, Tết hoặc ngày không làm việc, thì việc trả thưởng sẽ được trả vào Ngày làm việc liền trước đó.

Ví dụ 1: Ngày Xác Nhận, Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng

	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy	Chủ nhật	Thứ hai
Tuần 40	Tổng hợp Thành Tích						
Tuần 41	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy	Chủ nhật	Thứ hai
	Ngày xác nhận						
Tuần 42	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy	Chủ nhật	Thứ hai
Tuần 43	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy	Chủ nhật	Thứ hai
	Ngày trả thưởng						

Ví dụ 2: Tổng thành tích 04 tuần trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng hiện tại

Bạn tham gia và trở thành Đối Tác Kinh Doanh vào tuần thứ 10 của năm dương lịch, thì Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của bạn vào tuần thứ 10 và các tuần kế tiếp như sau:



28. Doanh Số Tích Lũy Trọn Đời (PLV)

Doanh Số Tích Lũy Trọn Đời là Tổng QV tích lũy được do Đối Tác Kinh Doanh tự mua tính từ lúc tham gia đến tuần tương ứng. (Nếu có trả hàng thì Doanh Số Tích Lũy Trọn Đời sẽ bị trừ tương ứng).

29. Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV)

Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm GQV là Tổng QV của tất cả Đối Tác Kinh Doanh trong Nhánh Giới Thiệu bao gồm QV của tuyến dưới đạt Trạng Thái Năng Động và Trạng Thái Không Năng Động. Để được tích lũy GQV trong tổng 04 tuần, Đối Tác Kinh Doanh phải đạt Trạng Thái Năng Động. Nếu Đối Tác Kinh Doanh không đạt Trạng Thái Năng Động, thì GQV sẽ không được tích lũy và sẽ bị hủy bỏ. (Trường hợp này không áp dụng cho Đối Tác Kinh Doanh có cấp bậc cao nhất thấp hơn vị trí STAR).

30. Hoa Hồng

Hoa Hồng là thu nhập được phát sinh từ hoạt động bán hàng.

31. Thưởng

Thưởng là thu nhập phát sinh gián tiếp từ hoạt động bán hàng. Thưởng bao gồm Thưởng Kết Hợp, Thưởng Duy Trì Cấp Bậc, Thưởng Tăng Cấp.

32. Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL – Chân Nhỏ)

Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL, Chân Nhỏ) là Chân có GCV nhỏ hơn trong một khoảng thời gian tính hoa hồng. Chân Nhỏ này có thể là Chân Chỉ Định Bên Trái, hoặc Chân

Chỉ Định Bên Phải.

33. Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL - Chân Lớn)

Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL) là Chân có GCV lớn hơn trong một khoảng thời gian tính hoa hồng. Chân Lớn này có thể là Chân Chỉ Định Bên Trái, hoặc Chân Chỉ Định Bên Phải.

34. Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển (CFV)

CFV: là doanh số tính hoa hồng chưa được ghép đôi trong tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và được chuyển qua Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tiếp theo.

Có hai (02) loại Doanh Số Được Chuyển để tính Hoa Hồng:

- Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển sang từ Tuần trước (CFFCV).
- Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển sang Tuần tiếp theo (CFTCV).

Để được chuyển doanh số, Đối Tác Kinh Doanh phải đạt Trạng Thái Năng Động. Nếu Đối Tác Kinh Doanh không đạt Trạng Thái Năng Động, thì doanh số sẽ không được chuyển và sẽ bị hủy bỏ.

35. Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV)

TCV: là tổng doanh số tính hoa hồng của tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh tuyển dưới trong Nhánh Chỉ Định của bạn.

Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của Chân Trái/ Chân Phải = Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của Chân Trái/ Chân Phải phát sinh trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng (NTCV) + Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển Qua từ tuần trước (CFFCV) của Chân Trái/ Chân Phải tương ứng – Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng do trả hàng của tuyển dưới trong tuần tính thưởng và hoa hồng (RTCV) của Chân Trái/ Chân Phải.

36. Hệ Số Khấu Trừ (CAP)

Hệ Số Khấu Trừ là tỷ lệ phần trăm (%) của số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi trên Tổng tiền Thưởng và Hoa Hồng của các Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện bị thu hồi. (Xem điều kiện bị thu hồi của Đối Tác Kinh Doanh ở mục 36.a. Nguyên tắc áp dụng Hệ số khấu trừ (CAP) và Khấu Trừ CAP).

Hệ Số Khấu Trừ (CAP) được áp dụng để tính toán lại Tiền Thưởng và Hoa Hồng chi trả cho Đối Tác Kinh Doanh khi tổng giá trị Tiền Thưởng và Hoa Hồng, các lợi ích kinh tế khác (bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại) dự kiến trả cho Đối Tác Kinh Doanh được hệ thống tính toán bị vượt quá 40% doanh thu bán hàng trong tuần đó.

Khấu trừ CAP là Tiền Thưởng và Hoa Hồng được Công Ty khấu trừ lại bằng cách lấy tiền Thưởng và Hoa Hồng x Hệ Số Khấu Trừ (CAP).

a. Nguyên tắc áp dụng Hệ số khấu trừ (CAP) và Khấu Trừ CAP:

- Nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công Ty phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam về tỷ lệ trả thưởng trên doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp không vượt quá 40%, Công Ty quy định và áp dụng Hệ Số Khấu Trừ để điều chỉnh số tiền bị vượt quá.
- Việc khấu trừ này sẽ áp dụng cho những Đối Tác Kinh Doanh có tổng tiền thưởng, hoa hồng, và lợi ích kinh tế khác từ hai triệu đồng (2,000,000 VNĐ) trở lên. (Đây cũng là điều kiện bị thu hồi của các Đối Tác Kinh Doanh.)

- Hệ Số Khấu Trừ được áp dụng và để tính lại đối với Hoa Hồng Nhóm và Thưởng của các Đối Tác Kinh Doanh.

b. Các bước áp dụng Hệ số Khấu Trừ:

Bước 1: Xác định phần trăm (%) của các chi phí khuyến mãi và các lợi ích kinh tế khác mà Công Ty chi trả cho các Đối Tác Kinh Doanh ngoài Tiền Thưởng và Hoa Hồng.

Bước 2: Tính số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi do vượt quá 40% doanh thu bán hàng.

Bước 3: Xét Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện thu hồi và không thu hồi.

Bước 4: Tính hệ số khấu trừ.

$$\text{Hệ số khấu trừ} = \frac{\text{Số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi}}{\text{Tổng Tiền Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện bị thu hồi}} \times 100\%$$

Bước 5: Tính lại Hoa Hồng và Thưởng của Đối Tác Kinh Doanh sau khi áp dụng Hệ số khấu trừ.

Ví dụ: Giả định các chỉ số hoạt động kinh doanh của Công Ty trong tuần 40 là:

- Doanh thu: 300.000.000 đồng.
- Chi phí khuyến mại là 18.000.000 đồng.
- Tiền Thưởng và Hoa Hồng, hệ thống Công Ty tính cho Đối Tác Kinh Doanh theo mô hình trả thưởng dự kiến là 105.000.000 đồng và được phân bổ như sau:
 - Đối Tác Kinh Doanh A được trả thưởng và hoa hồng là 50.000.000 đồng
 - Đối Tác Kinh Doanh B được trả thưởng và hoa hồng là 30.000.000 đồng
 - Đối Tác Kinh Doanh C được trả thưởng và hoa hồng là 22.500.000 đồng
 - Đối tác Kinh Doanh D được trả thưởng và hoa hồng là 1.500.000 đồng
 - Đối Tác Kinh Doanh E được trả thưởng và hoa hồng là 1.000.000 đồng

Diễn giải từ các yếu tố giả định trên:

- Tỷ lệ % Khuyến mại so với tổng Doanh thu bán hàng Công Ty trong tuần 40 là:
 $(18.000.000 / 300.000.000) \times 100\% = 6\%$

Theo quy định tại Nghị Định 40/2018/NĐ-CP về hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, Công Ty chỉ trả tổng giá trị tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác (không bao gồm số tiền lợi nhuận bán lẻ) không vượt quá 40% doanh thu bán hàng của Công Ty trong năm (chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng). Như vậy tỷ lệ trả thưởng không vượt trong tuần 40 là: $40\% - 6\% = 34\%$ tương đương số tiền là: $300.000.000 \times 34\% = 102.000.000$ đồng.

- Số tiền hoa hồng cần thu hồi để đảm bảo với quy định của pháp luật Việt Nam về tỷ lệ trả thưởng trên doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp không vượt quá 40% là $105.000.000 - 102.000.000 = 3.000.000$ đồng
- Trong giả định ở trên ở mục iii, Đối Tác Kinh Doanh D, E không đủ điều kiện để khấu trừ vì Tiền Thưởng và Hoa Hồng của họ dưới 2.000.000 đồng nên không bị thu hồi vẫn được giữ nguyên. Nhưng Đối Tác Kinh Doanh A, B, C đủ điều kiện để khấu trừ vì tiền thưởng và hoa hồng trên 2.000.000 đồng.
- Tính Hệ số khấu trừ:

a. Phần hoa hồng, tiền thưởng vượt quá 40% là 3.000.000 đồng

b. Hệ số khấu trừ được tính như sau :

$$\text{Hệ số khấu trừ} = (3.000.000 / (50.000.000 + 30.000.000 + 22.500.000)) \times 100\% = 2,9268\%.$$

⑤. Vậy hoa hồng tính lại của các Đối Tác Kinh Doanh sau khi khấu trừ được tính như sau:

Đối Tác Kinh Doanh	Tiền thưởng và hoa hồng trước khi khấu trừ	Số tiền khấu trừ	Tiền thưởng và hoa hồng sau khi khấu trừ
Đối Tác Kinh Doanh A	50.000.000 đồng	$50.000.000 \times 2,9268\% = 1.463.400$ đồng	48.536.600 đồng
Đối Tác Kinh Doanh B	30.000.000 đồng	$30.000.000 \times 2,9268\% = 878,040$ đồng	29.121.960 đồng
Đối Tác Kinh Doanh C	22.500.000 đồng	$22.500.000 \times 2,9268\% = 658.560$ đồng	21.841.440 đồng
Đối Tác Kinh Doanh D	1.500.000 đồng	Không khấu trừ	1.500.000 đồng
Đối Tác Kinh Doanh E	1.000.000 đồng	Không khấu trừ	1.000.000 đồng
Tổng tiền thưởng và hoa hồng Công Ty trả cho các Đối Tác Kinh Doanh			102.000.000 đồng

PHẦN 2. CÁC CẤP BẬC ĐỐI TÁC KINH DOANH

Công Ty sẽ xét duyệt Cấp Bậc dựa vào ba tiêu chí sau:

- Duy trì Trạng Thái Năng Động cho bản thân và đạt Doanh Số Tích Lũy Trọn Đồi (PLV) theo yêu cầu.
- Trong Nhánh Chi Định, Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chi Định (SSL - Chân Nhỏ) đạt doanh số tiêu chuẩn QV theo yêu cầu.
- Trong Nhánh Giới Thiệu, Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV) của Đối Tác Kinh Doanh trong tuyến dưới Nhánh Giới Thiệu trong 04 tuần của Nhánh Giới Thiệu và số Người mà Đối Tác Kinh Doanh giới thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động trong Nhánh Giới Thiệu đạt yêu cầu (áp dụng cho một số Cấp Bậc).

Cấp Bậc	Điều kiện đạt		
	Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV)	Nhánh Chỉ định: tổng QV - Doanh số 04 tuần (theo Chân Hiệu Suất Thấp)	Nhánh Giới Thiệu:
Cấp Bậc Quán Quân Hoàng gia (Royal Crown)	2.000 QV	2.400.000 QV	Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 600.000 QV
Cấp Bậc Quán Quân (Crown)		1.200.000 QV	Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 300.000 QV
Cấp Bậc Kim cương ba (Triple Diamond)		600.000 QV	Có ít 4 nhất Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 150.000 QV
Cấp Bậc Kim cương đôi (Double Diamond)		300.000 QV	Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 80.000 QV
Cấp Bậc Kim cương (Diamond)		150.000 QV	Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 40.000 QV
Cấp Bậc Ngọc lục bảo (Emerald)	1,000 QV	80.000 QV	Có ít nhất 2 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động
Cấp Bậc Hồng Ngọc (Ruby)		40.000 QV	
Cấp Bậc Bạch kim (Platinum)		15.000 QV	
Cấp Bậc Vàng (Gold)		8.000 QV	
Cấp Bậc Bạc (Silver)		4.000 QV	
Cấp Bậc Đồng (Bronze)	500 QV	2.000 QV	
Cấp Bậc Ngôi sao (Star)		1.000 QV (Tích lũy vô hạn)	

Bảng tóm tắt Cấp bậc của Đối Tác Kinh Doanh

1. Cấp Bạc Ngôi sao (Star)

Khi Đối Tác Kinh Doanh đạt Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 500 QV và Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) theo Chân Hiệu Suất Thấp là 1.000 QV, không giới hạn thời gian đạt.

2. Cấp Bạc Đồng (Bronze)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Đồng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 500 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 2.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

3. Cấp Bạc Bạc (Silver)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Bạc khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 4.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

4. Cấp Bạc Vàng (Gold)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Vàng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 8.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

5. Cấp Bạc Bạch Kim (Platinum)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Bạch Kim khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 15.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

6. Cấp Bạc Hồng Ngọc (Ruby)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Hồng Ngọc khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 40.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

7. Cấp Bạc Ngọc Lục Bảo (Emerald)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Ngọc Lục Bảo khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 80.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

8. Cấp Bạc Kim Cương (Diamond)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Kim Cương khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 150.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 40.000 QV

9. Cấp Bậc Kim Cương Đôi (Double Diamond)

Đôi Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc Kim Cương Đôi khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 300.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 80.000 QV

10. Cấp Bậc Kim Cương Ba (Triple Diamond)

Đôi Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc Kim Cương Ba khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 600.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 150.000 QV

11. Cấp Bậc Quán Quân (Crown)

Đôi Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc Quán Quân khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 1.200.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 300.000 QV

12. Cấp Bậc Quán Quân Hoàng Gia (Royal Crown)

Đôi Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc Quán Quân Hoàng Gia khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 2.400.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 600.000 QV

Suất Thấp)

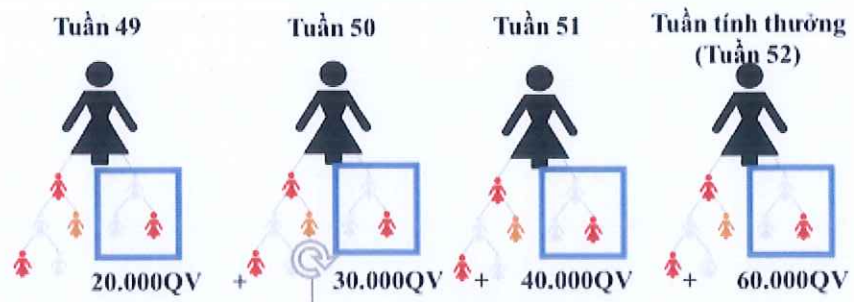
Ví dụ 1: Để đạt được Cấp Bậc Đồng (Bronze), Đôi Tác Kinh Doanh phải có PLV là 500 QV và Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) phải đạt được 2.000 QV. Đồng thời phải có ít nhất 2 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động.

Ví dụ 2: Để đạt được Cấp Bậc Kim Cương (Diamond), Đôi Tác Kinh Doanh phải có PLV là 2.000 QV và Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) phải đạt 150.000 QV. Đồng thời Nhánh Giới Thiệu phải có 4 người là Đôi Tác Kinh Doanh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động và Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV của Nhánh Giới Thiệu là 40.000 QV.

Trường hợp cụ thể, trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng là Tuần 52, Đôi Tác Kinh Doanh A có Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV), Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) và Doanh số Tiêu chuẩn nhóm (GQV) như bảng sau:

NHÁNH CHỈ ĐỊNH

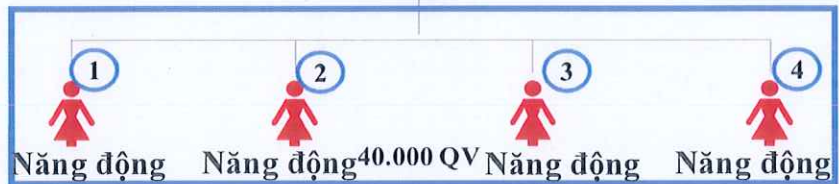
150.000 QV =



Tuần tính thưởng
(Tuần 52)



NHÁNH GIỚI THIỆU



Như vậy vào Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng thứ 52, Đối Tác Kinh Doanh A có:

- PLV: 2000 QV
 - Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) Chân Nhỏ Nhánh Chỉ Định là 150.000 QV.
 - 4 Người Giới Thiệu trực tiếp năng động trong Nhánh Giới Thiệu và Doanh Số Nhóm Giới Thiệu QV là 40.000 QV
- ➔ Đối Tác Kinh Doanh A: đạt danh hiệu Diamond.

Lưu ý:

- Đối với Đối Tác Kinh Doanh có Cấp Bậc thấp hơn vị trí Star, có nghĩa là chưa từng đạt được Cấp Bậc Star kể từ lúc tham gia Kyowon The ORM, Tổng Doanh Số Nhóm của Chân có Hiệu Suất Nhỏ và Chân có Hiệu Suất Lớn trong Nhánh Chỉ Định được tích lũy vô hạn, với điều kiện luôn duy trì Trạng thái Năng Động.
- Để được duy trì hoặc tăng cấp, Đối Tác Kinh Doanh cần phải duy trì Trạng Thái Năng Động trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

PHẦN 3. CÁC LOẠI HOA HỒNG VÀ THƯỞNG CỦA KYOWON THE ORM



Mô hình thu nhập của Đối Tác Kinh Doanh thông qua hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM

Thông qua hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM, Đối Tác Kinh Doanh có thể hưởng các quyền lợi sau đây:

- Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh đến từ các đơn hàng của Khách Hàng mà Đối Tác Kinh Doanh Giới Thiệu Trực Tiếp.
- Hoa Hồng Nhóm từ hoạt động bán hàng trong Nhánh Chỉ Định.
- Thưởng Kết Hợp, Thưởng Tăng Cấp, Thưởng Duy Trì Cấp Bậc từ hoạt động bán hàng gián tiếp của mình vào Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định.
- Việc thanh toán hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền cho Đối Tác Kinh Doanh sẽ được chuyển khoản qua ngân hàng theo thông tin tài khoản do Đối Tác Kinh Doanh cung cấp tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.
- Đối Tác Kinh Doanh được mua hàng theo giá bán cho Đối Tác Kinh Doanh và nhận hóa đơn mua hàng tương ứng số tiền đã thanh toán cho từng giao dịch mua hàng.

1. Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh

Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh là khoản hoa hồng mà Công Ty chi trả cho Đối Tác Kinh Doanh dựa trên doanh số CV mua hàng của các Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh được giới thiệu trực tiếp.

Đối Tác Kinh Doanh *khi giới thiệu trực tiếp Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được khoản Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh theo công thức:*

Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác = 25% * Tổng Số CV của Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh * 20.000

Đối Tác Kinh Doanh nhận Hoa Hồng Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh tối đa là 10.000.000 (Mười triệu) VNĐ /tuần.

Phần hoa hồng vượt quá 10.000.000 (Mười triệu) sẽ không kết chuyển qua tuần kế tiếp.

Đối Tác Kinh Doanh năng động hay không năng động vẫn được hưởng Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh.

Ví dụ 1:

Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh mua sản phẩm Kyowon The ORM có điểm CV tương ứng là 100CV. Như vậy, trong tuần tính thưởng số tiền Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh mà Đối Tác Kinh Doanh A được nhận là:

$$100CV \times 25\% \times 20.000 = 25CV \times 20.000 = 500.000 \text{ VNĐ.}$$

Ví dụ 2:

Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh mua sản phẩm Kyowon The ORM có điểm CV tương ứng là 2.100CV. Trong tuần tính thưởng số tiền Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh mà Đối Tác Kinh Doanh A được nhận là: $2.100CV \times 25\% \times 20.000 = 525CV \times 20.000 = 10.500.000 \text{ VNĐ}$. Tuy nhiên, Hoa Hồng Khách hàng Đối Tác Kinh Doanh tối đa mà Công Ty trả là 10.000.000 (Mười triệu) VNĐ /tuần. Do vậy, Hoa Hồng Khách Hàng Đối Tác Kinh Doanh mà Đối Tác Kinh Doanh A được nhận là: 10.000.000 VNĐ, phần tiền vượt quá 500.000 VNĐ sẽ bị hủy bỏ, không kết chuyển qua tuần kế tiếp.

2. Hoa Hồng Nhóm

Hoa Hồng Nhóm là khoản tiền được chi trả mỗi tuần, là nền tảng kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh.

Điều kiện nhận Hoa Hồng Nhóm:

- Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động.
- Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc cao nhất từ Star trở lên.

Lưu ý:

- Nếu không duy trì Trạng Thái Năng Động, Doanh Số Tính Hoa Hồng của tuần trước và doanh số phát sinh trong tuần mới của Đối Tác Kinh Doanh sẽ bị hủy bỏ.
- Nếu Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng ở Chân Trái hoặc Chân Phải là giá trị âm (nhỏ hơn 0) do ảnh hưởng từ việc Công Ty mua lại hàng hóa hoặc Đối Tác Kinh Doanh Tuyến Dưới trả hàng cho Công Ty, thì doanh số đó sẽ không bị hủy bỏ cho dù Đối Tác Kinh Doanh không duy trì được Trạng Thái Năng Động.

Công thức để tính Hoa Hồng Nhóm:

$$\text{Hoa Hồng Nhóm} = \text{Tổng Chu Kỳ} \times \text{Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm} \times 100 \times 20.000$$

Bước 1: Xác định Tổng số chu kỳ trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng:

Để tính Tổng chu kỳ trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng, trước tiên Đối Tác Kinh Doanh cần:

- ✓ Tính Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của từng Chân (Chân Trái/ Chân Phải) trong Nhánh Chỉ Định của Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

TCV Chân Trái = CV Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Chân Trái + CFFCV Chân Trái.

TCV Chân Phải = CV Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Chân Phải + CFFCV Chân Phải.

✓ Tính tổng số chu kỳ

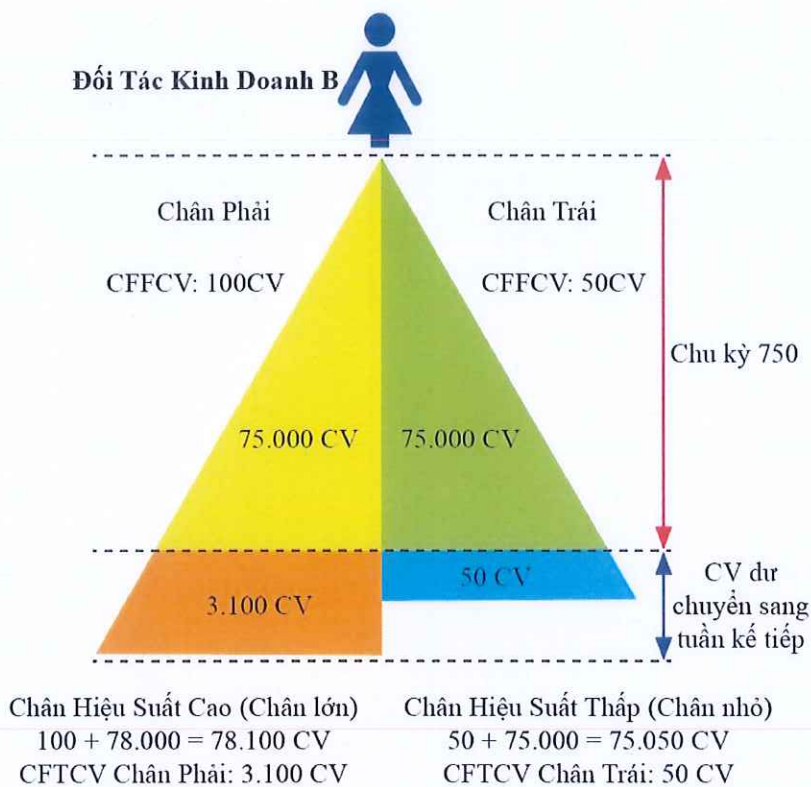
1 Chu Kỳ là 1 lần ghép đôi (cân bằng) của 100 CV Chân Lớn với 100 CV Chân Nhỏ.

Tổng số Chu Kỳ bằng tổng số lần ghép đôi.

Số CV của Chân Lớn/ Chân Nhỏ không được ghép đôi sẽ được chuyển qua tuần kế tiếp (CFTCV).

Ví dụ minh họa tính Chu Kỳ:

Trong Tuần Tính Thuởng Và Hoa Hồng thứ 52, Đối Tác Kinh Doanh B có Cấp Bậc là Diamond. Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) Chân Phải là 78.000 CV, tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) Chân Trái là 75.000 CV, CFFCV Chân Phải là 100 CV, CFFCV Chân Trái là 50 CV thì Tổng Chu Kỳ và Doanh Số Tính Hoa Hồng chuyển qua tuần kế tiếp của Chân Phải/ Chân Trái như sau:



Từ hình minh họa trên ta thấy: Đối Tác Kinh Doanh B có: Tổng Chu Kỳ: 750; CFTCV Chân Phải: 3.100 CV; CFTCV Chân Trái: 50 CV.

Bước 2: Xác định tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm của cấp bậc mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được trong Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng:

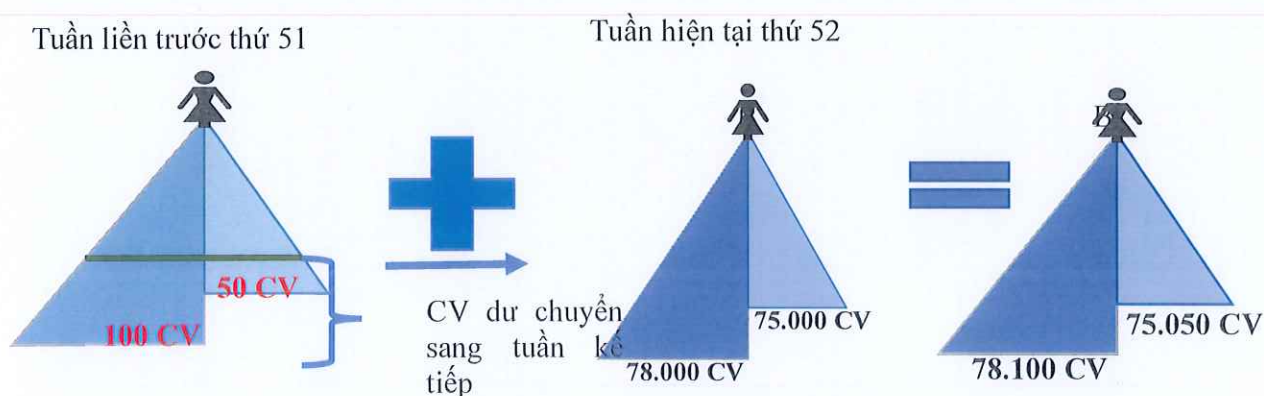
Dựa trên Cấp Bậc đạt được của Đối Tác Kinh Doanh tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng, Đối Tác Kinh Doanh có thể xác định được tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm mình nhận được như bảng sau:

Cấp Bậc hiện có đạt tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng	Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm
Royal Crown Crown Triple Diamond	8%
Double Diamond Diamond Emerald	10%
Ruby Platinum Gold	15%
Silver Bronze Star	20%

Ví dụ minh họa của cách tính Hoa Hồng Nhóm:

Đối Tác Kinh Doanh B có Cấp Bậc Hiện Có của Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng thứ 52 là Diamond.

Đối Tác Kinh Doanh B tuần 52 có Doanh Số Tính Hoa hồng như sau:



TCV Chân Phải của Đối Tác Kinh Doanh B là: **78.100 CV** = 78.000 CV (Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng của Chân Phải) + 100 CV (CFFCV của Chân Phải)

TCV Chân Trái của Đối Tác Kinh Doanh B là: **75.050 CV** = 75.000 CV (Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng của Chân Trái) + 50 CV (CFFCV của Chân Trái)

Tổng chu kỳ là: 750 (ghép đôi 750 lần)

Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm cấp bậc Diamond: 10%

Như vậy, Hoa Hồng Nhóm của B là:

$$\begin{aligned}\text{Hoa Hồng Nhóm} &= \text{Tổng Chu Kỳ} \times \text{Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm} \times 100 \times 20.000 \\ &= 750 \times 10\% \times 100 \times 20.000 \\ &= 150.000.000 \text{ đồng.}\end{aligned}$$

- Lưu ý

- ✓ Đối với Đối Tác Kinh Doanh đạt cấp bậc Star, TCV để tính Chu Kỳ cho Hoa Hồng Nhóm chỉ được tính tối đa là 1.000 CV trong 01 tuần (tương đương với tối đa 10 Chu Kỳ). Phần CV còn dư sẽ được chuyển sang tuần tiếp theo.
- ✓ Sau khi tính Hoa Hồng Nhóm, doanh số của Tổng Chu Kỳ (số lượng Chu Kỳ * 100) đã được tính sẽ bị trừ khỏi Doanh Số Tính Hoa Hồng. Bất kỳ Doanh Số Tính Hoa Hồng nào không được ghép đôi sẽ được giữ lại và chuyển sang tuần tiếp theo (CFT).
- ✓ Hoa Hồng Nhóm được Công Ty trả tối đa lên đến 400.000.000 VNĐ mỗi tuần. Nếu Hoa Hồng Nhóm của Đối Tác Kinh Doanh vượt hơn 400.000.000 VNĐ, thì Công Ty chỉ trả giá trị tối đa là 400.000.000 VNĐ. Phần Doanh Số Tính Thưởng còn dư sẽ được chuyển qua tuần kế tiếp.
- ✓ Trường hợp Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng bị giảm sút do trả hàng thì Hoa Hồng Nhóm sẽ được Công Ty tính lại và Đối Tác Kinh Doanh phải trả lại cho Công Ty phần Hoa Hồng bị giảm do việc trả hàng dẫn đến giảm Doanh Số Tính Hoa Hồng.
- ✓ Doanh Số Tính Hoa Hồng Nhóm đã tính cho Tuyển dưới được tiếp tục tính cho Tuyển Trên của Đối Tác Kinh Doanh đó.

3. Thưởng Kết Hợp

Thưởng Kết Hợp là khoản tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh dựa trên số Thế Hệ mà Đối Tác Kinh Doanh có được. Thưởng Kết Hợp tối đa được tính trong 5 Thế Hệ.

- Cách tính Thưởng Kết Hợp được tính theo công thức:

Thưởng	=	20% x	+	15% x	+	10% x	+	10% x	+	10% x
Kết		Hoa		Hoa		Hoa		Hoa		Hoa
Hợp		Hồng		Hồng		Hồng		Hồng		Hồng
		Nhóm		Nhóm		Nhóm		Nhóm		Nhóm
		Thế Hệ		Thế Hệ		Thế Hệ		Thế Hệ		Thế Hệ
		1		2		3		4		5

- ✓ Bước 1: Xác định số Thế Hệ và tỷ lệ Thưởng kết hợp theo Thế Hệ của Đối Tác Kinh Doanh được hưởng.

Căn cứ Cấp Bậc đạt được của Đối Tác Kinh Doanh tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng và theo Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp (bên dưới), Đối Tác Kinh Doanh sẽ xác định số Thế Hệ mà mình được hưởng và tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo Thế Hệ tương ứng, cũng như dựa vào Nhánh Giới Thiệu để xác định Đối Tác Kinh Doanh Tuyển Dưới đạt Cấp Bậc từ Silver trở lên trong từng Thế Hệ.

Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo Cấp Bậc:

	Cấp Bậc Hiện Có của bản thân				
	Silver~ Gold	Platinum~ Ruby	Emerald~ Diamond	Double Diamond~ Triple Diamond	Crown~ Royal Crown
Thế hệ 1	20%	20%	20%	20%	20%
Thế hệ 2		15%	15%	15%	15%
Thế hệ 3			10%	10%	10%
Thế hệ 4				10%	10%
Thế hệ 5					10%

✓ **Bước 2: Tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thế Hệ**

Tính Hoa Hồng Nhóm của mỗi Đối Tác Kinh Doanh Tuyến Dưới đạt Cấp Bậc Silver trở lên trong từng Thế Hệ và tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của từng Thế Hệ.

✓ **Bước 3: Xác định tổng Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ**

Tổng Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ = Tổng Hoa Hồng Nhóm của Thế Hệ x tỷ lệ Thưởng Kết Hợp của Thế Hệ tương ứng.

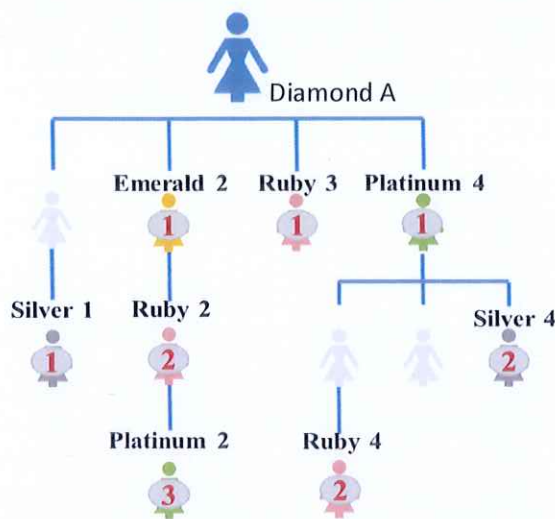
✓ **Bước 4: Tính Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh cộng tất cả Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ.**

• **Lưu ý:**

- ✓ Thưởng kết hợp không dựa trên CV để tính thưởng mà dựa vào tỉ lệ % của Hoa Hồng Nhóm của từng Thế hệ.
- ✓ Thưởng Kết Hợp là tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc Silver trở lên được chi trả mỗi tuần.
- ✓ Để nhận được Thưởng Kết Hợp, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động.
- ✓ Đối Tác Kinh Doanh chỉ được nhận số tiền Thưởng Kết Hợp tối đa gấp đôi Hoa Hồng Nhóm của tuần tương ứng mà Đối Tác Kinh Doanh nhận được.
- ✓ Dựa trên Cấp Bậc của mình, Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được tỷ lệ Thưởng Kết Hợp từ 10% - 20% trên Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thế Hệ theo *Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo cấp bậc*. Tối đa Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được Thưởng Kết Hợp dựa trên Hoa Hồng Nhóm của 5 Thế Hệ.

Ví dụ minh họa cho Thưởng Kết Hợp:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bậc Diamond, A có Nhánh Giới Thiệu và Hoa Hồng Nhóm của mỗi Đối Tác Kinh Doanh trong từng Thế Hệ như bên dưới:



✓ Bước 1: Xác định số Thẻ Hệ

Đối Tác Kinh Doanh A là Diamond. Nhánh Giới Thiệu của A gồm các Đối Tác Kinh Doanh như hình. Như vậy, số Thẻ Hệ của A như sau:

Thẻ Hệ 1: Silver 1, Emerald 2, Ruby 3, Platinum 4

Thẻ Hệ 2: Ruby 2, Ruby 4, Silver 4

Thẻ Hệ 3: Platinum 2.

✓ Bước 2: Tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thẻ Hệ: Giả sử mỗi Thẻ Hệ đạt Tổng Doanh Số Tính Thưởng như sau:

$$\begin{aligned}
 \text{Thẻ Hệ 1} &= \text{Silver 1} + \text{Emerald 2} + \text{Ruby 3} + \text{Platinum 4} \\
 &8.000.000 + 60.000.000 + 80.000.000 + 22.500.000 \\
 &= \mathbf{170.500.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Thẻ Hệ 2} &= \text{Ruby 2} + \text{Ruby 4} + \text{Silver 4} \\
 &80.000.000 + 80.000.000 + 8.000.000 = \mathbf{168.000.000}
 \end{aligned}$$

$$\text{Thẻ Hệ 3} = \text{Platinum 2} = \mathbf{22.500.000}$$

✓ Bước 3: Dựa vào Bảng Cấp Bậc của Đối Tác Kinh Doanh thì A là cấp bậc Diamond nên Đối Tác Kinh Doanh A được Thưởng Kết Hợp 3 Thẻ Hệ và tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo từng Thẻ Hệ là:

$$\text{Thẻ Hệ 1: } 170.500.000 \times 20\% = 34.100.000$$

$$\text{Thẻ Hệ 2: } 168.000.000 \times 15\% = 25.200.000$$

$$\text{Thẻ Hệ 3: } 22.500.000 \times 10\% = 2.250.000$$

✓ Bước 4: Tính Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh A là:

Tổng Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh A là:

$$34.100.000 + 25.200.000 + 2.250.000 = \mathbf{61.550.000 \text{ VNĐ.}}$$

4. Thưởng Tăng Cấp Bậc

Thưởng Tăng Cấp Bậc là khoản tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh khi lần đầu tiên đạt các Cấp Bậc từ Emerald đến Royal Crown với điều kiện là Cấp Bậc mới đạt được phải cao hơn Cấp Bậc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh.

✓

Để nhận được Thưởng Tăng Cấp Bậc, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động. Thưởng Tăng Cấp Bậc và cách nhận tiền thưởng được quy định trong cụ thể như Bảng sau:

Cấp Bậc	Tổng Thưởng Tăng Cấp (VNĐ)	Lần thanh toán	
		Lần thanh toán thứ 1 (VNĐ)	Lần thanh toán thứ 2 (VNĐ)
Royal Crown	5.000.000.000	3.000.000.000	2.000.000.000
Crown	1.600.000.000	1.000.000.000	600.000.000
Triple Diamond	800.000.000	500.000.000	300.000.000
Double Diamond	400.000.000	300.000.000	100.000.000
Diamond	200.000.000	200.000.000	
Emerald	100.000.000	100.000.000	

- Lưu ý

- ✓ Từ Cấp bậc Double Diamond trở lên, Tổng Thưởng Tăng Cấp Bậc sẽ được thanh toán 2 lần. Lần thanh toán thứ nhất được thanh toán sau 15 ngày kể từ ngày xác định Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc mới trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tương ứng. Lần thứ 2 sẽ được thanh toán 15 ngày sau ngày xác định tính thưởng của tuần thứ 12 kể từ tuần đạt Cấp Bậc mới (với điều kiện Đối Tác Kinh Doanh phải thỏa điều kiện để nhận lần thanh toán thứ 2).
- ✓ Điều kiện để nhận lần thanh toán thứ 2 của Thưởng Tăng Cấp Bậc là Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Cấp Bậc đã đạt được hoặc dưới Cấp Bậc đã đạt được 1 Cấp so với Cấp Bậc mà Đối Tác Kinh Doanh nhận thưởng tăng Cấp Bậc ở cả 3 lần: sau 4 tuần, sau 8 tuần, sau 12 tuần kể từ tuần đạt Cấp Bậc mới.
- ✓ Khi Đối Tác Kinh Doanh tăng trên 2 Cấp trong 1 tuần, Đối Tác Kinh Doanh chỉ nhận được thưởng tương ứng với Cấp Bậc cao nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được.
- ✓ Trường hợp phát sinh trả hàng, Công Ty có thể yêu cầu hoàn trả Thưởng Tăng Cấp Bậc.

- Ví dụ minh họa Thưởng Tăng Cấp Bậc:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bậc Double Diamond trong tuần 40, thì số tiền Thưởng Tăng Cấp Bậc của Double Diamond A nhận được minh họa theo hình bên dưới:

	TUẦN 40	TUẦN 44	TUẦN 48	TUẦN 52
Điều kiện để nhận thưởng tăng cấp lần 1 và 2	Đạt cấp Double Diamond – cấp bậc cao nhất của Người Tham Gia A  DOUBLE DIAMOND	<u>Phải duy trì</u>  DOUBLE DIAMOND <u>Hoặc</u> <u>Đạt</u>  DIAMOND	<u>Phải duy trì</u>  DOUBLE DIAMOND <u>Hoặc</u> <u>Đạt</u>  DIAMOND	<u>Phải duy trì</u>  DOUBLE DIAMOND <u>Hoặc</u> <u>Đạt</u>  DIAMOND
	Tiền thưởng	300.000.000		100.000.000

Trong đó:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bậc Double Diamond trong tuần 40, tiền thưởng sẽ được nhận 02 lần:

Lần 1: 300.000.000 đồng sau 15 ngày kể từ ngày xác nhận của tuần 40.

Lần 2: sau 12 tuần kể từ lần 01 là tuần 52 với số tiền 100.000.000 đồng nếu Đối Tác Kinh Doanh A duy trì Cấp Bậc Double Diamond hoặc dưới 01 Cấp Bậc là Diamond vào các tuần 44, 48, 52.

5. Thưởng Duy Trì Cấp Bậc

Thưởng Duy Trì Cấp Bậc là khoản thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh có Cấp Bậc Cao Nhất từ Bronze đến Ruby khi đạt điều kiện nhận Thưởng Duy Trì Cấp bậc và được chi trả mỗi tuần.

Để nhận được Thưởng Duy Trì Cấp Bậc, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động và duy trì được cấp bậc cao nhất của mình. Căn cứ Cấp Bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh, nếu Cấp Bậc đạt được tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng bằng hoặc không giảm quá 2 bậc so với Cấp Bậc Cao Nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được và Cấp Bậc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh từ Bronze đến Ruby, thì Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được Thưởng Duy Trì Cấp bậc của Cấp bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

Nếu Cấp Bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh giảm xuống 3 Cấp Bậc trở lên so với Cấp Bậc Cao Nhất của mình, thì Đối Tác Kinh Doanh sẽ không nhận được Thưởng Duy Trì Cấp Bậc.

Mức Thưởng Duy Trì Cấp Bậc được quy định tại Bảng Thưởng Duy Trì Cấp Bậc sau:

Cấp Bậc Hiện Có	Mức Thưởng Duy Trì Cấp Bậc (VNĐ)
Ruby	6.000.000
Platinum	3.000.000
Gold	2.000.000
Silver	1.000.000
Bronze	500.000

- Lưu ý
 - ✓ Trường hợp phát sinh việc trả hàng, Công Ty có thể yêu cầu hoàn trả lại Thưởng Duy Trì Cấp Bậc.
 - ✓ Nếu Đối Tác Kinh Doanh đạt được Cấp Bậc Cao Nhất từ Emerald trở lên, Đối Tác Kinh Doanh sẽ không được tiếp tục nhận được khoản tiền thưởng này.

- **Ví dụ minh họa Thưởng Duy Trì Cấp Bậc:**

Đối Tác Kinh Doanh A có Cấp Bậc Cao Nhất là Ruby trong tuần 40, và có các Cấp Bậc đạt được và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc vào các tuần tương ứng như bảng dưới.

Cấp Bậc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh A: Ruby

Tuần	41	42	43	44	45	46
Cấp Bậc Cao nhất	Ruby	Ruby	Ruby	Ruby	Emerald	Emerald
Cấp Bậc đạt được tuần tương ứng	Ruby	Platinum	Gold	Silver	Emerald	Ruby
Thưởng Duy Trì cấp bậc	Ruby	Platinum	Gold	Không đạt do giảm 3 Cấp Bậc	Không áp dụng	Không áp dụng
Thưởng Duy Trì cấp bậc	6.000.000 VNĐ	3.000.000 VNĐ	2.000.000 VNĐ	0 VNĐ	0 VNĐ	0 VNĐ

Ghi chú:

Công Ty sẽ thanh toán tổng tiền Hoa Hồng và Thưởng của Đối Tác Kinh Doanh từ 400.000 đồng trở lên.

Trong trường hợp tiền Hoa Hồng và Thưởng của Đối Tác Kinh Doanh trong Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng nhỏ hơn 400.000 đồng, Kyowon The ORM sẽ giữ lại và tích lũy vào tổng tiền Thưởng và Hoa Hồng của Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng kế tiếp.

6. Khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng khi trả lại sản phẩm và các vấn đề phát sinh

Khi Đối Tác Kinh Doanh trả lại sản phẩm thì hoa hồng, tiền thưởng của Đối Tác Kinh Doanh này và các Đối Tác Kinh Doanh khác có liên quan sẽ được điều chỉnh tương ứng với số sản phẩm bị trả lại. Công Ty sẽ tiến hành khấu trừ hoa hồng và tiền thưởng của Đối Tác Kinh Doanh này và thu lại từ những Đối Tác Kinh Doanh khác đã nhận liên quan đến số sản phẩm bị trả lại theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 13 của Quy Tắc Hoạt Động.

Đồng thời, nếu việc trả lại sản phẩm ảnh hưởng đến điều kiện đạt và duy trì Cấp Bậc của Đối Tác Kinh Doanh này và những Đối Tác Kinh Doanh khác có liên quan thì Công Ty sẽ tiến hành điều chỉnh lại Cấp Bậc của các Đối Tác Kinh Doanh nêu trên sao cho tương ứng với điều kiện đạt và duy trì cấp bậc thực tế sau khi trả hàng.

PHẦN 4. QUY ĐỊNH CỦA CÔNG TY VỀ ĐIỀU CHỈNH KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Kế Hoạch Trả Thưởng được Công Ty xây dựng nhằm tưởng thưởng tối đa cho nỗ lực của các Đối Tác Kinh Doanh. Đối Tác Kinh Doanh có thể kiểm tra tổng hoa hồng, thưởng và các lợi ích kinh tế khác của mình trên trang thông tin điện tử của Công Ty.

Theo khoản 2 và khoản 3 điều 48 của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp: Tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Kyowon The ORM cam kết tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho Đối Tác Kinh Doanh trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó (chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng) của Công Ty.

Do đó, trong trường hợp tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế của năm có khả năng vượt quá 40%, Công Ty đưa ra hệ số khấu trừ tổng thưởng, để áp khấu trừ tổng thưởng và hoa hồng của các Đối Tác Kinh Doanh trong các Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tương ứng. Việc khấu trừ này sẽ áp dụng cho những Đối Tác Kinh Doanh có tổng thưởng và hoa hồng từ 2 triệu đồng trở lên.

Việc thay đổi này nhằm mục đích tuân thủ nghiêm túc Điều 48, Nghị Định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp về hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác.

Ngày tháng 05 năm 2023

