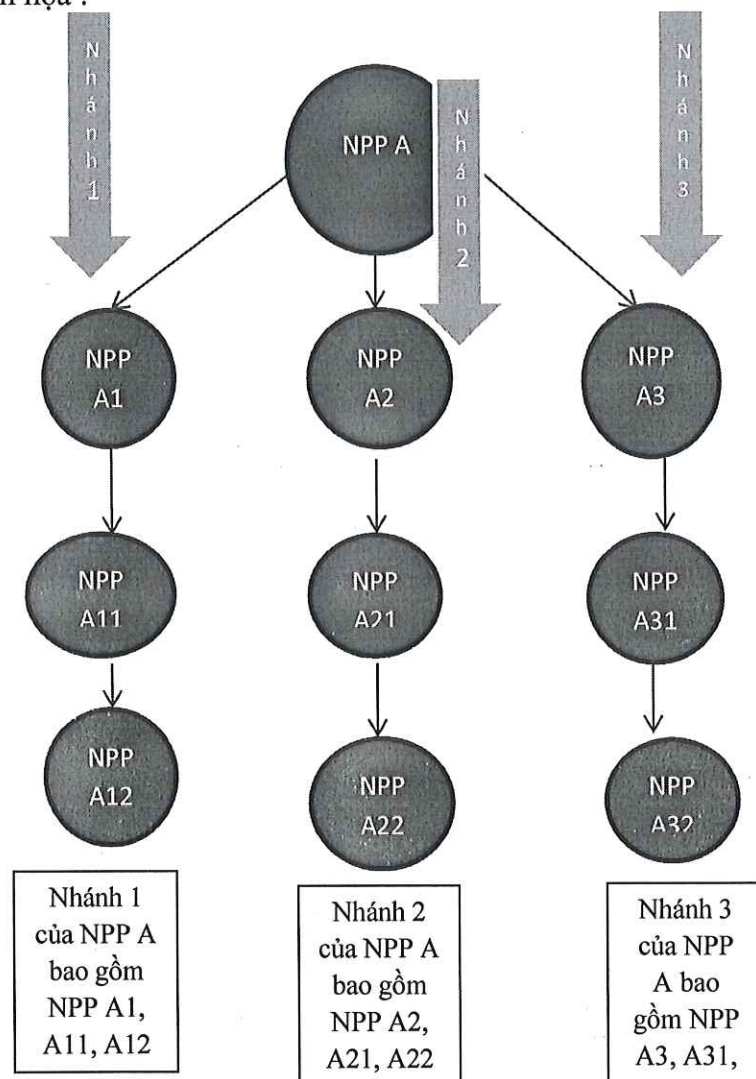


## KHÁI NIỆM

### Khái niệm chung :

- **Nhánh** : hệ thống nhà phân phối tính từ một nhà phân phối tuyến dưới trực tiếp trở xuống.

Xem ví dụ minh họa :



- Tuyến trên của một nhà phân phối là nhà phân phối đặt phía trên trong hệ thống. Tuyến dưới của một nhà phân phối là nhà phân phối đặt phía dưới trong hệ thống.

Lấy ví dụ như trên thì

- A là tuyến trên của A1, A2, A3 → A1, A2, A3 là tuyến dưới của A
- A1 là tuyến trên của A11, A12 → A11, A12 là tuyến dưới của A1
- A11 là tuyến trên của A12 → A12 là tuyến dưới của A11

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

Lấy ví dụ như trên,

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

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

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

**Khái niệm về Giá nhà phân phối (DP) :** là giá mà nhà phân phối có thể mua sản phẩm từ Best World Việt Nam. Giá này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

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

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

Bảng tóm tắt các BV bên dưới :

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

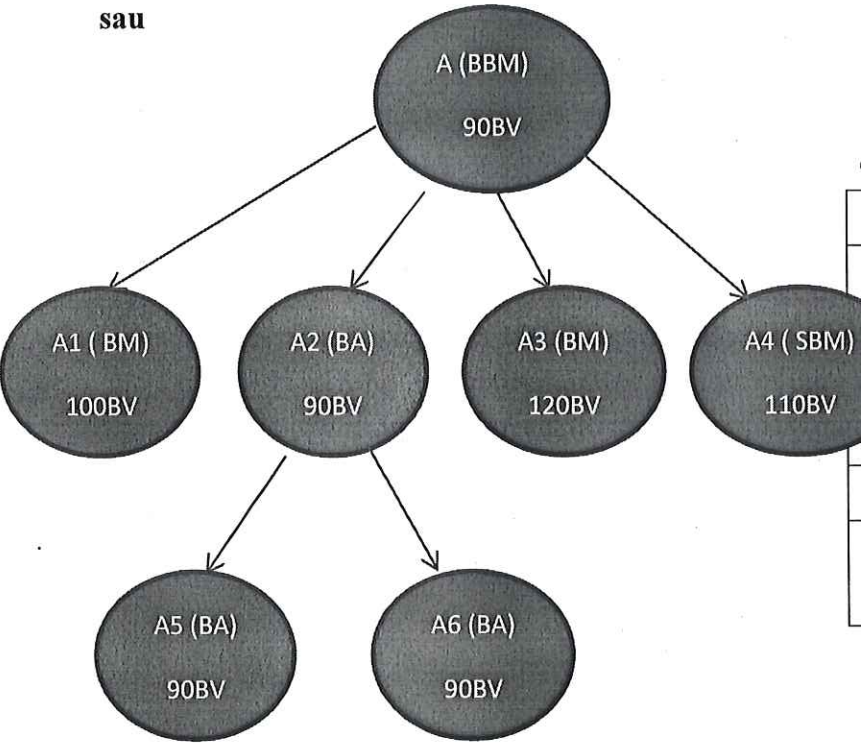


Ví dụ PBV:

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

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

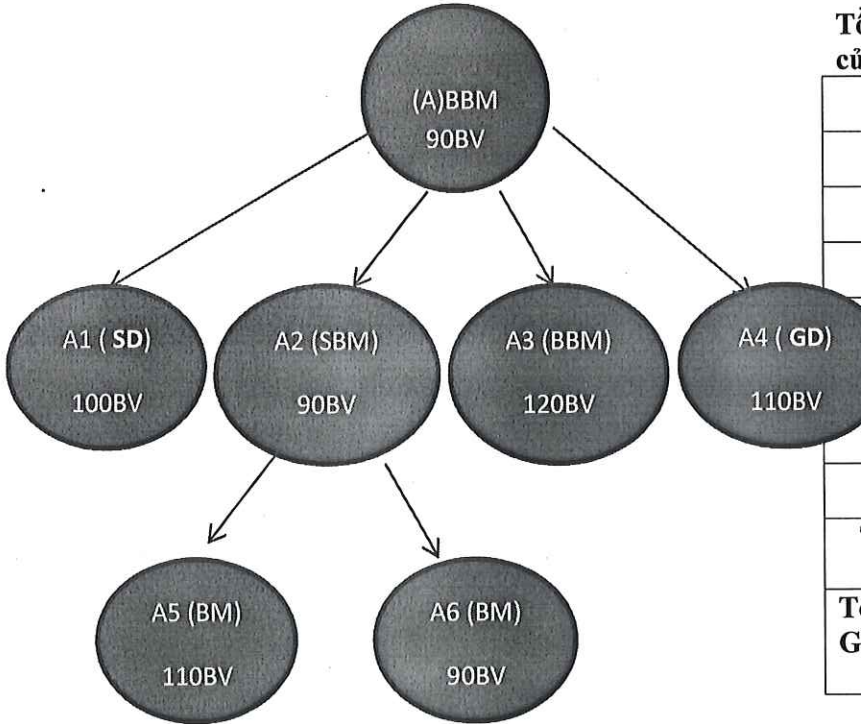
Ví dụ về UBV, UBVb, UBVe : Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



Tổng UBV, UBVb,UBVe của A

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

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

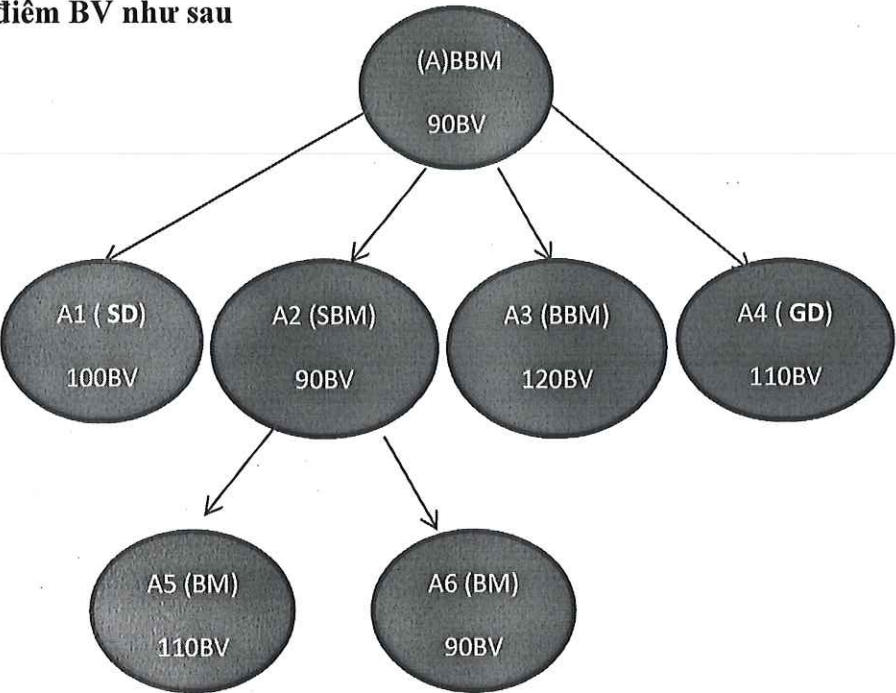


Tổng GBV, GBVb, GBVe của A

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



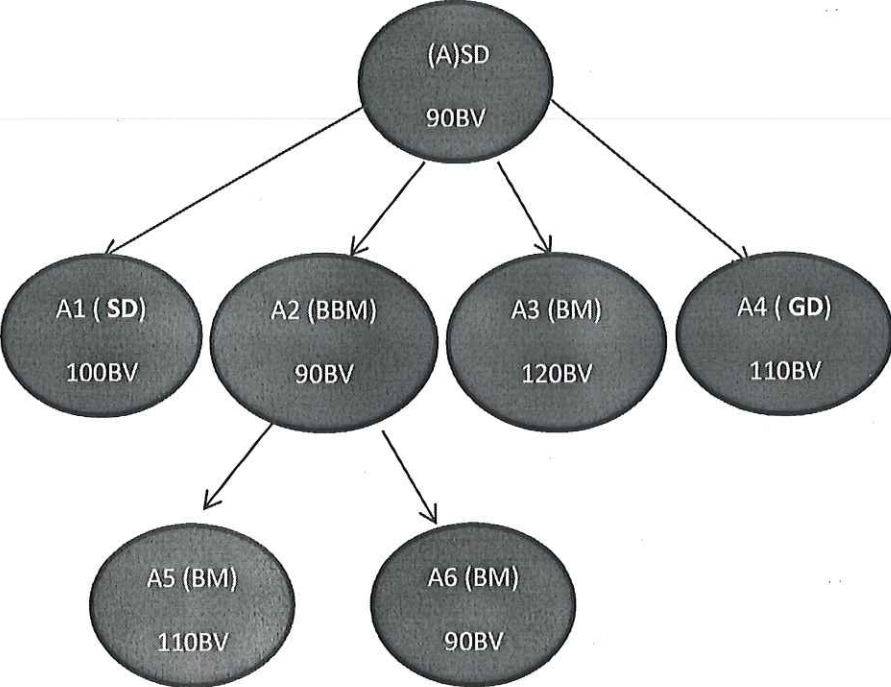
Ví dụ về BBMBGBV, BBMBGBVb, BBMBGBVe : Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



Tổng BBMBGBV, BBMBGBVb, BBMBGBVe của A

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

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

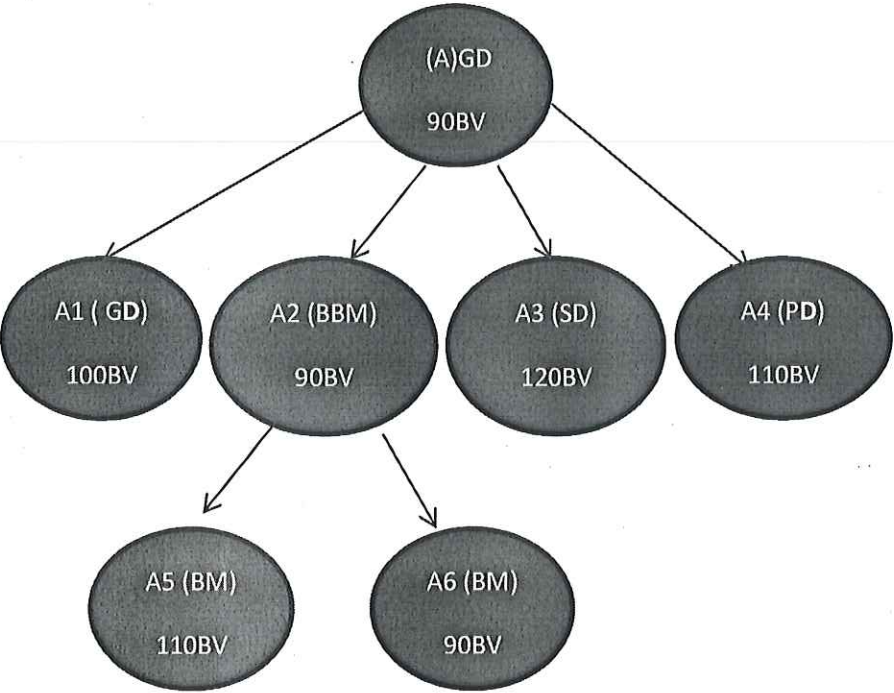


Tổng SDBGBV, SDBGBVb, SDBGBVe của A

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



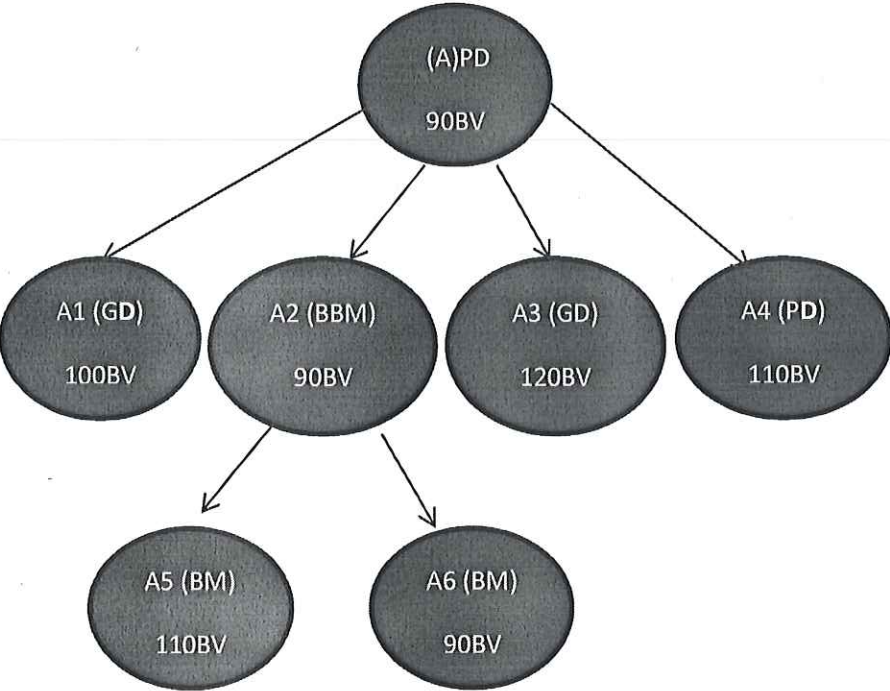
Ví dụ về GDBGBV, GDBGBVb, GDBGBVe : Tháng 1/2019 hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau



Tổng GDBGBV, GDBGBVb, GDBGBVe của A

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

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



Tổng PDBGBV, PDBGBVb, PDBGBVe của A

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



## CẤP BẠC

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

Cấp bậc		Điều kiện thăng cấp
BA	Nhà phân phối	Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản, được cấp chứng chỉ hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản và cấp thẻ thành viên.
BM	Quản lý kinh doanh	<b>Cách 1:</b> - Là BA - Có 1.200PBV trong tháng <b>Cách 2:</b> - Là BA - Có 90PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp - Có tối thiểu 2.000UBV cộng dồn trong 2 tháng liên tiếp, trong đó tối đa 1.000UBV từ nhánh có điểm UBV nhiều nhất trong hệ thống
SBM	Quản lý kinh doanh cấp cao	- Là BM - Có 1 BM tuyển dưới
BBM	Giám đốc đồng	- Là BM hoặc SBM - Có 90PBV trong tháng - Có 3 BM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau - Có 3.000GBV trong 1 tháng, trong đó tối đa 1.500GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống
SD	Giám Đốc Bạc	- Là BBM - Có 90PBV và 250UBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp - Có 3 BBM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có tối thiểu 40.000GBV cộng dồn trong tối đa 4 tháng liên tiếp trong đó tối đa 20.000GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống
GD	Giám Đốc Vàng	- Là SD - Có 3 SD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có 90PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp
PD	Giám Đốc Bạch Kim	- Là GD - Có 3 GD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có 90PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp
Thời điểm thăng cấp: Là tháng liền sau của tháng đạt đủ điều kiện hoặc của tháng cuối cùng đạt đủ điều kiện. Nhà phân phối sau khi được thăng cấp, <b>cấp bậc được duy trì theo thời hạn hợp đồng, không có bất kỳ yêu cầu về doanh số để duy trì cấp bậc hoặc hạ cấp bậc.</b>		

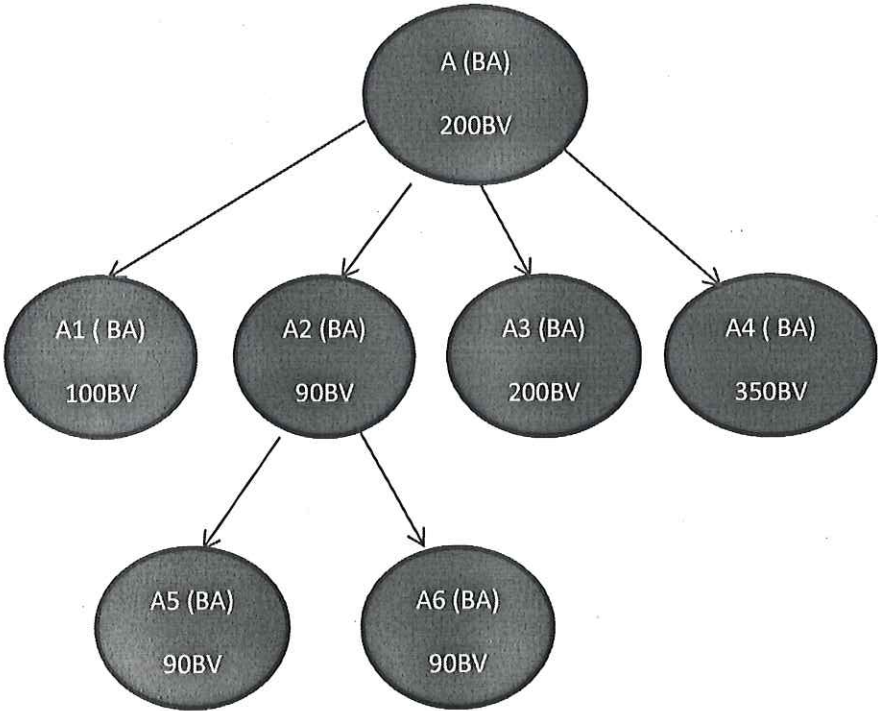
Ví dụ Thăng cấp BM :

Cách 1 : BA và có 1.200PBV :

Tháng 01/2019 : Nhà phân phối A mua hàng với tổng điểm là 1.200PBV thì tháng 2/2019 nhà phân phối A từ BA sẽ thăng cấp thành BM

Cách 2 : BA và có tối thiểu 2.000UBV trong 2 tháng liên tiếp, tối đa 1.000UBV từ nhánh có điểm UBV nhiều nhất trong hệ thống.

Ví dụ nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV như sau trong tháng 1 và tháng 2/2019

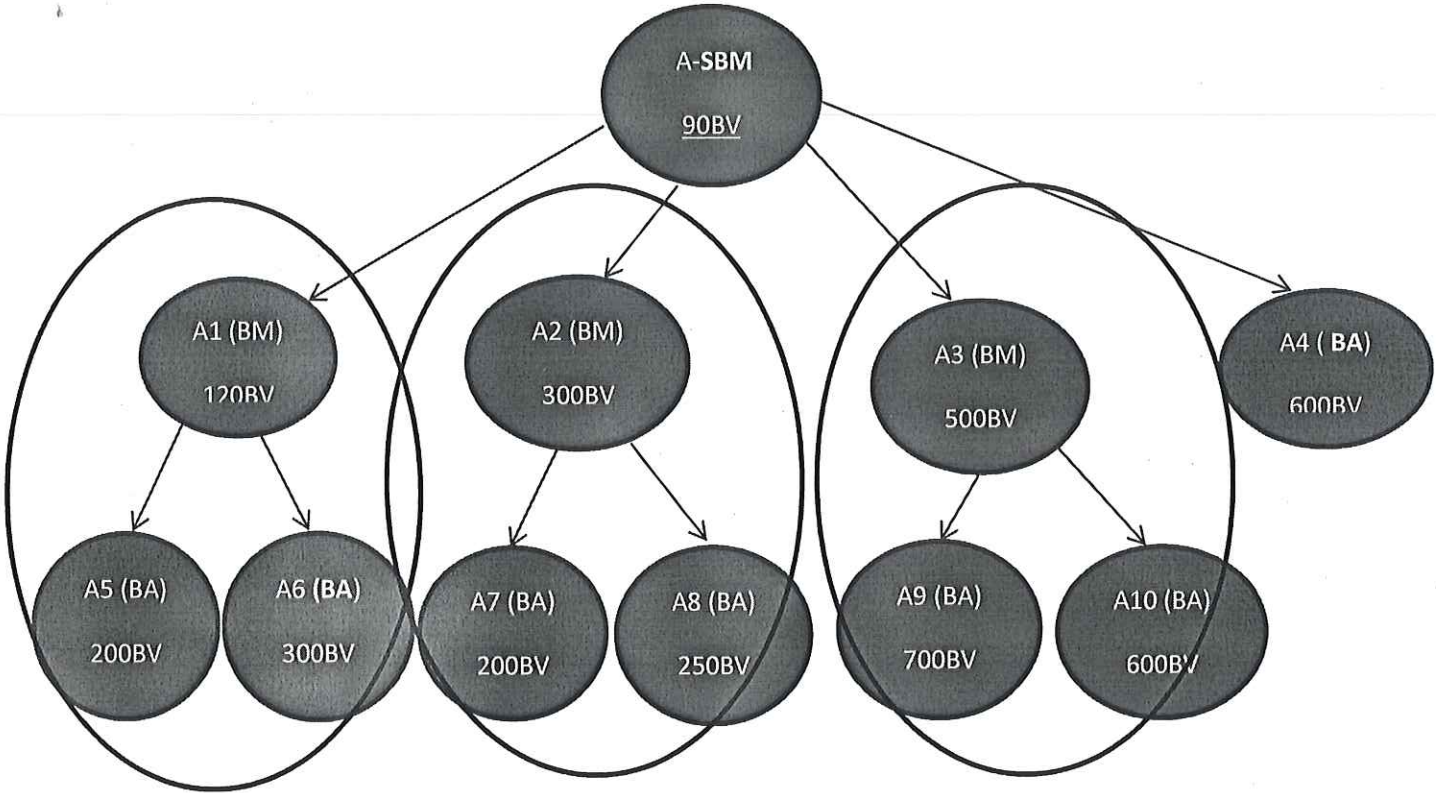


Tổng UBV của A

NPP (cấp bậc)	BV tháng 1	BV tháng 2	BV Tháng 1 + 2
A(BA)	120	120	240
A1 (BA)	100	100	200
A2 (BA)	90	90	180
A3 (BA)	200	200	400
A4 (BA)	340	340	680
A5 (BA)	90	90	180
A6 (BA)	90	90	180
Tổng UBV của A là:	1.030	1.030	2.060
A4 (BA ) có điểm UBV nhiều nhất : 680 < 1.000			
Tổng UBV của A tháng 1 + 2 là 2.060			
Tháng 3/2019 nhà phân phối A thăng cấp BM			



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

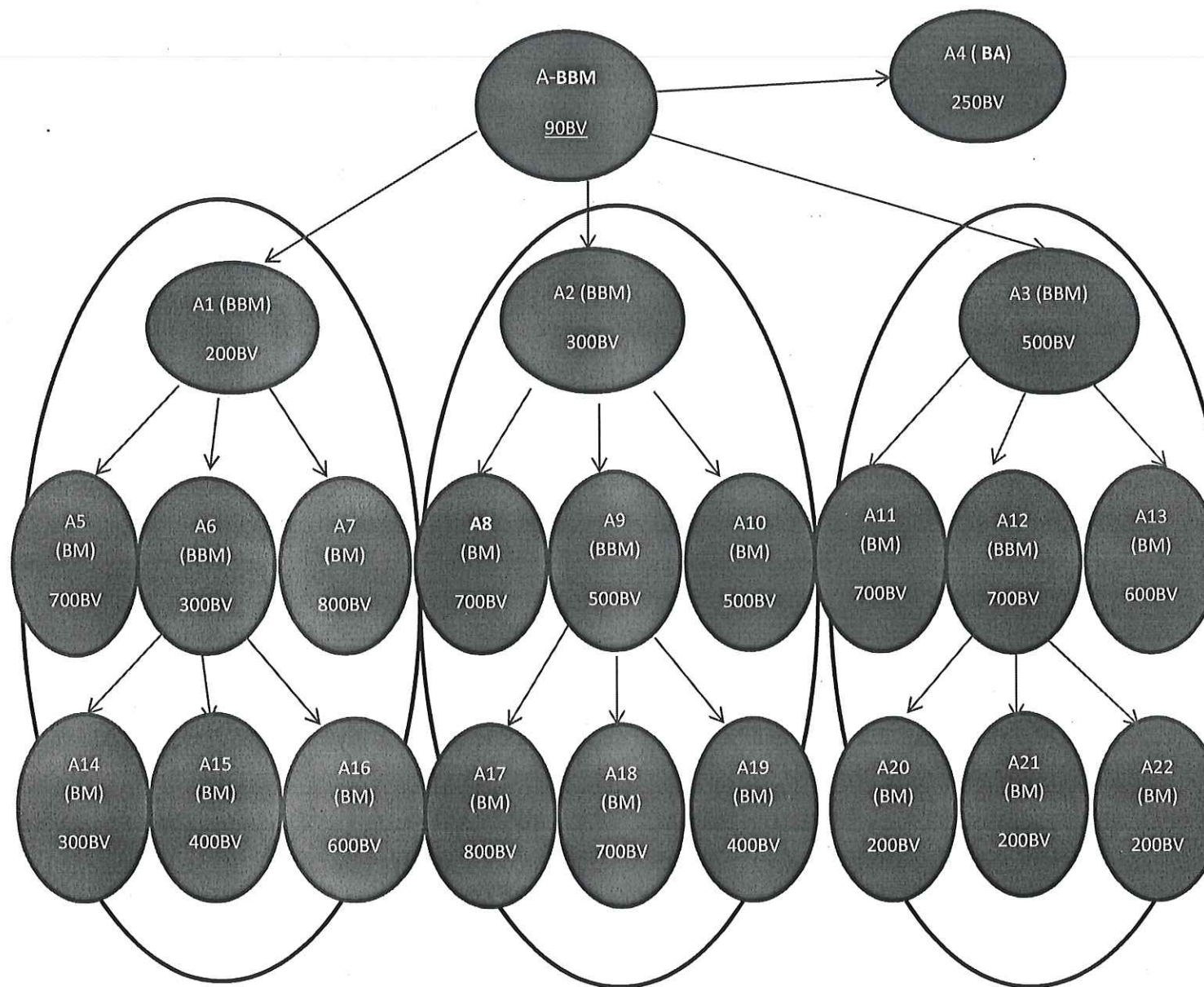


Tổng GBV của A

NPP (cấp bậc)	BV	BV nhánh 1	BV nhánh 2	BV nhánh 3	BV nhánh 4
A(SBM)	90				
A1 (BM)	120	120			
A5 (BA)	200	200			
A6 (BA)	300	300			
A2 (BM)	300		300		
A7 (BA)	200		200		
A8 (BA)	250		250		
A3 (BM)	500			500	
A9 (BA)	700			700	
A10 (BA)	600			600	
A4 (BA)	600				600
Tổng GBV của A là:	3.860	620	750	1.800	600

A là SBM, có 90PBV trong tháng 1/2019  
3 BM tuyến dưới A1, A2, A3 ở 3 nhánh khác nhau  
Nhánh 3 có điểm GBV nhiều nhất : 1.800, tính tối đa 1.500. GBV không tính : 1.800 – 1.500 = 300  
Như vậy Tổng GBV của A để thăng cấp BBM là 3.860 – 300 = 3.560 > 3.000  
Do đó A thăng cấp BBM trong tháng 2/2019

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



**Tổng GBV của A**

NPP (cấp bậc)	BV mỗi tháng	BV nhánh 1	BV nhánh 2	BV nhánh 3	BV nhánh 4
A(BBM)	90				
A1 (BBM)	200	200			
A5 (BM)	700	700			
A6 (BBM)	300	300			
A7(BM)	800	800			
A14(BM)	300	300			
A15(BM)	400	400			
A16(BM)	600	600			
A2 (BBM)	300		300		
A8 (BM)	700		700		
A9 (BBM)	500		500		
A10(BM)	500		500		
A17(BM)	800		800		
A18(BM)	700		700		
A19(BM)	400		400		
A3 (BBM)	500			500	
A11 (BM)	700			700	
A12 (BBM)	700			700	
A13(BM)	600			600	
A20(BM)	200			200	
A21(BM)	200			200	
A22(BM)	200			200	
A4 (BA)	250				250
<b>Tổng GBV của A là:</b>	<b>10.640</b>	<b>3.300</b>	<b>3.900</b>	<b>3.100</b>	<b>250</b>

A là BBM, có 90PBV và 250 UBV (A4) mỗi tháng từ tháng 1-4/2019

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

Nhánh 2 là nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong 4 tháng ( 1-4/2019) :  $3.900 \times 4 = 15.600 < 20.000$

Tổng điểm GBV của A trong 4 tháng ( 1-4/2019) :  $10.640 \times 4 = 42.560 > 40.000$

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



# HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG

## Hoa hồng tiền thưởng của từng cấp bậc

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

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

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

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

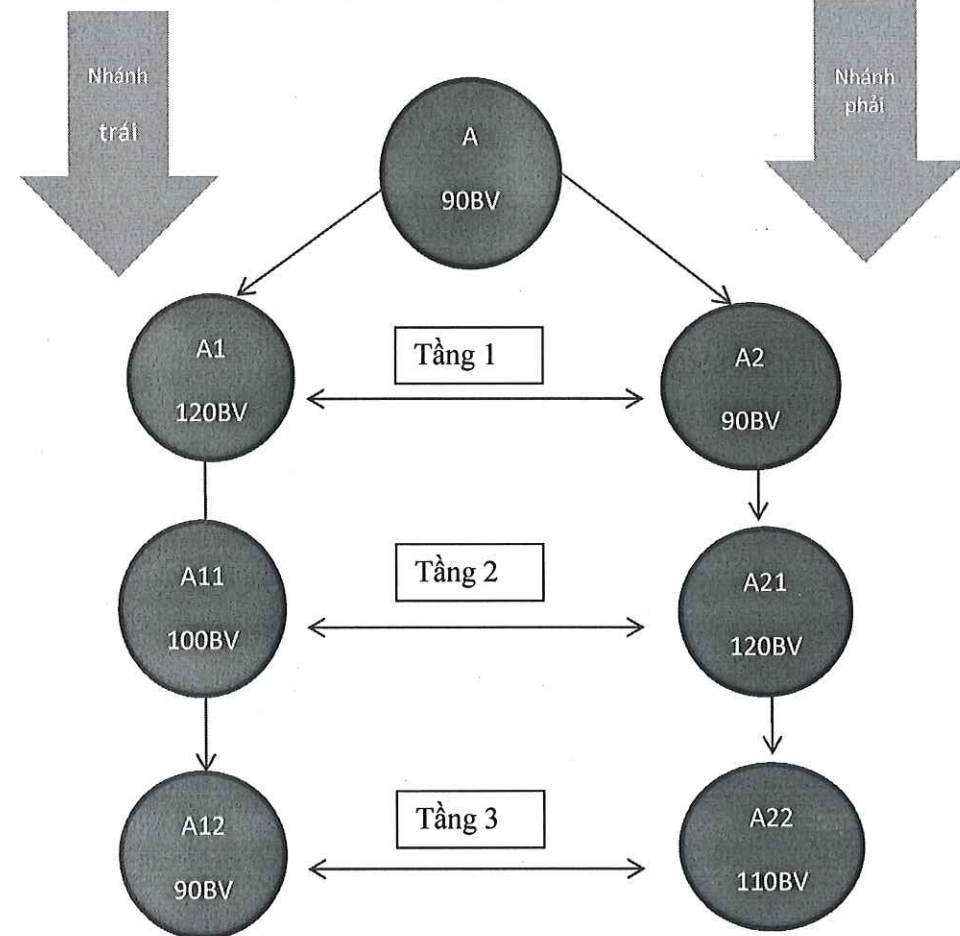
Hoa hồng, tiền thưởng/ cấp bậc	Loại BV	Tỷ lệ
Hoa hồng cặp đôi	BVb	64%
Hoa hồng BM	BVe	35%
Phần chia lãnh đạo SBM	BVe	25%
Hoa hồng BBM	BVe	4%
Hoa hồng SD	BV	6%
Phần chia lãnh đạo SD	BV	4%
Hoa hồng GD	BV	2%
Phần chia lãnh đạo GD	BV	2%
Phần chia doanh số quốc gia GD	BV	1%
Hoa hồng PD	BV	1%
Phần chia lãnh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

+

# HOA HỒNG CẶP ĐÔI

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

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



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

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





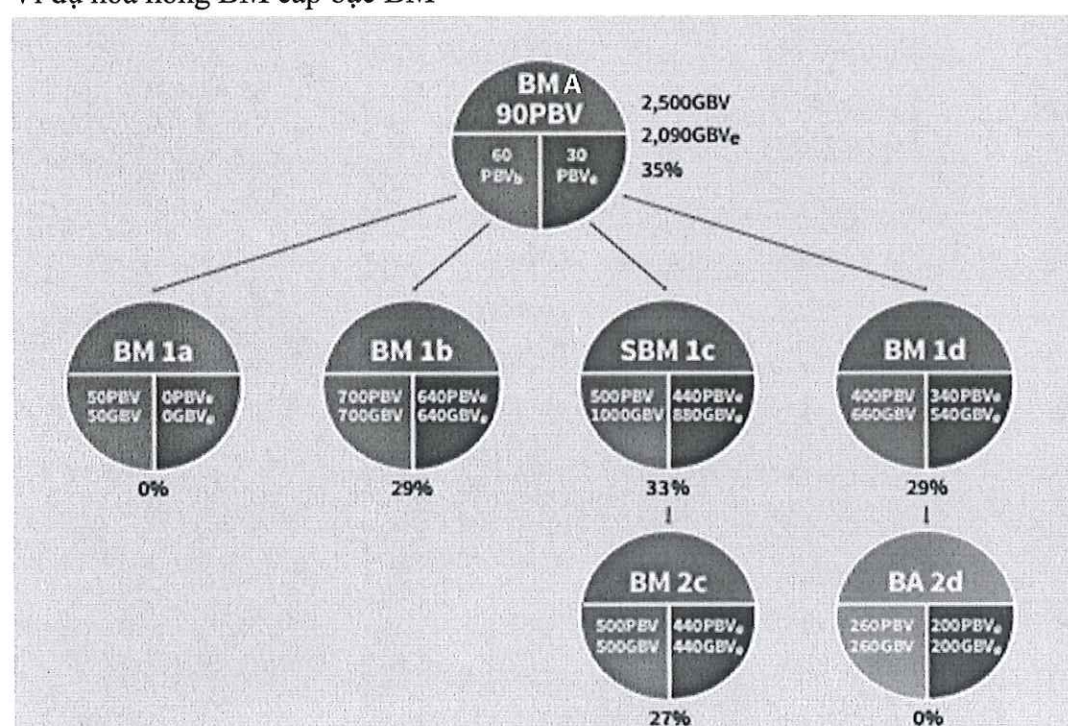
## Hoa hồng BM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
BM, SBM, BBM, SD, GD, PD	1. Là BM trở lên 2. Có 90PBV trong tháng	<b>Hoa hồng BM = (GBVe x tỷ lệ hoa hồng BM) – Σ(Hoa hồng BM của tuyến dưới)</b>	
		<b>Căn cứ GBV</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		≥ 90GBV	25%
		≥ 250GBV	27%
		≥ 500GBV	29%
		≥ 750GBV	31%
		≥ 1.000GBV	33%
		≥ 2.000GBV	35%

Phân biệt GBV và GBVe

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

Ví dụ hoa hồng BM cấp bậc BM



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

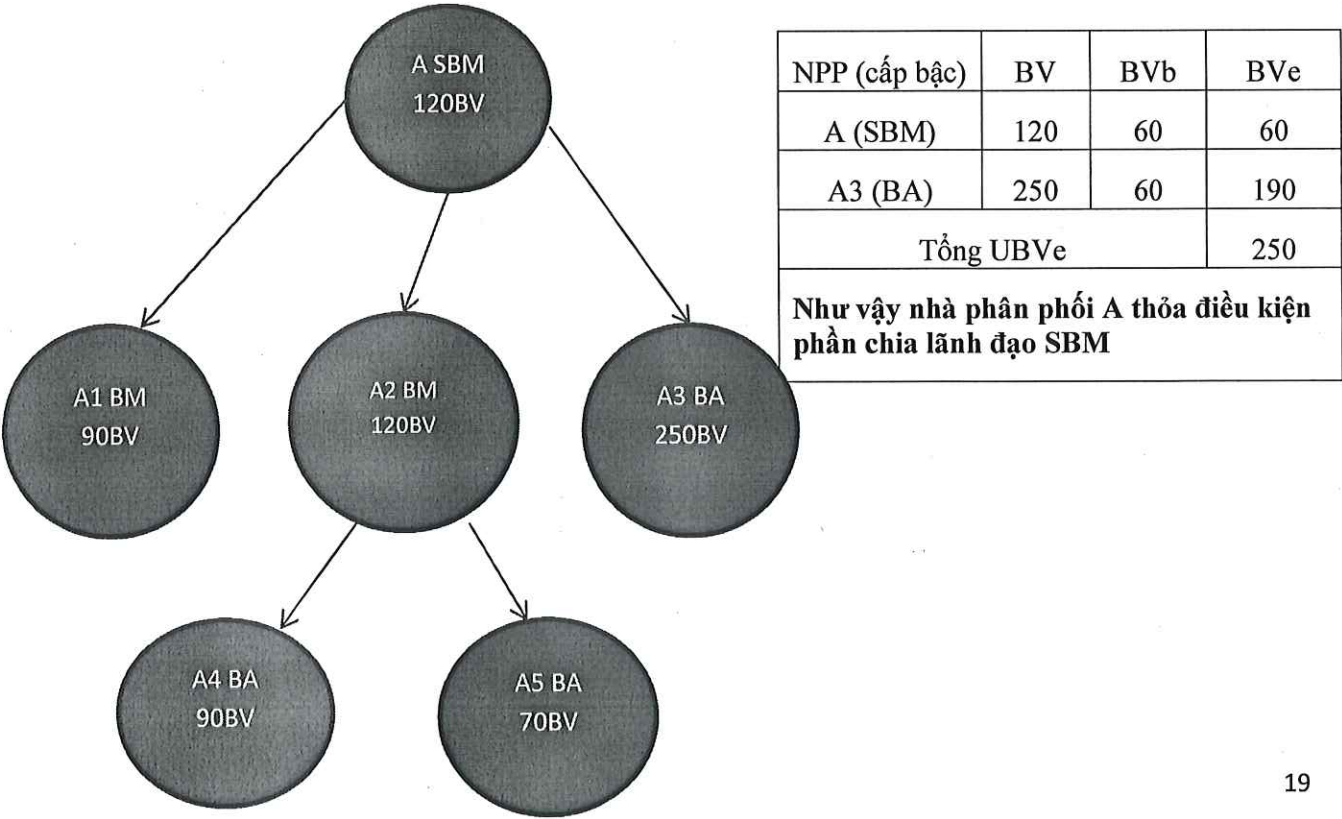
NPP/Cấp bậc	GBV	% hoa hồng BM	GBVe	Hoa hồng BM(GBVe*%)
A (BM)	2.500	35%	2.090	$2.090 \times 35\% = 731,5$
<b>Trừ hoa hồng BM tuyến dưới :</b>				
1a (BM) – không đủ 90PBV				
1b (BM)	700	29%	640	$640 \times 29\% = 185,6$
1c (SBM)	1.000	33%	880	$880 \times 33\% = 290,4$
1d (BM)	660	29%	540	$540 \times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

# ← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO SBM →

Phân chia lãnh đạo SBM

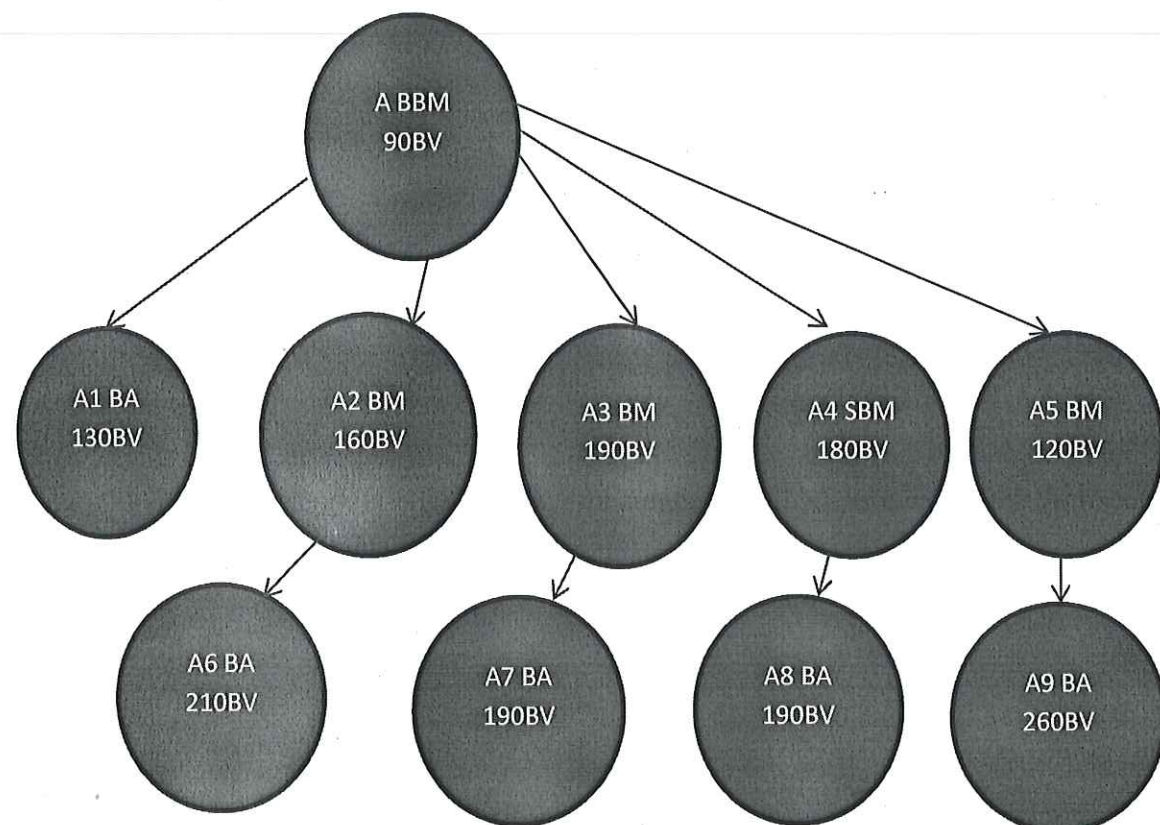
Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính		
SBM, BBM, SD, GD, PD	1. Là SBM trở lên và có 90PBV trong tháng  2. Có 250UBVe trong tháng <b>hoặc</b> Có 100UBVe và có 4 nhánh có nhà phân phối cấp bậc BM trở lên có 90PBV và 250UBVe mỗi nhánh	<b>Phân chia lãnh đạo SBM</b> = $\sum (UBVe \times \text{tỷ lệ phân chia lãnh đạo SBM từng tầng})$		
		<b>Nhánh</b>	<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		* Nếu có 1 nhánh thỏa điều kiện nhận phân chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 3 tầng * Nếu có 2 nhánh thỏa điều kiện nhận phân chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 5 tầng * Nếu có từ 3 nhánh thỏa điều kiện nhận phân chia lãnh đạo SBM trở lên thì nhà phân phối được hưởng đến 7 tầng	1	5%
			2	5%
			3	3%
			4	3%
			5	3%
			6	3%
			7	3%

Ví dụ 1 : Là SBM trở lên, có 90PBV và 250 UBVe trong tháng



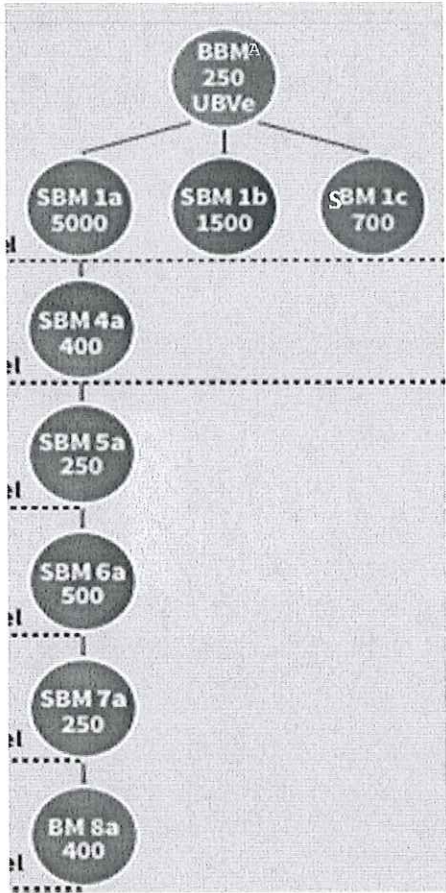


Ví dụ 2 : Là SBM trở lên, 100UBVe và có 4 nhánh có nhà phân phối cấp bậc BM trở lên có 90PBV và 250UBVe mỗi nhánh



Nhánh	NPP (cấp bậc)	BV	BVb	BVe	Tổng UBVe
	A (BBM)	90	60	30	100
Nhánh 1	A1 (BA)	130	60	70	
Nhánh 2	<b>A2 (BM)</b>	160	60	100	250
	A6 (BA)	210	60	150	
Nhánh 3	<b>A3 (BM)</b>	190	60	130	260
	A7 (BA)	190	60	130	
Nhánh 4	<b>A4 (SBM)</b>	180	60	120	250
	A8 (BA)	190	60	130	
Nhánh 5	<b>A5 (BM)</b>	120	60	60	260
	A9 (BA)	260	60	200	
Nhà phân phối A có 100UBVe và có 4 nhánh ( nhánh 2, 3, 4, 5 ) thỏa điều kiện 90PBV và 250UBVe mỗi nhánh. Như vậy nhà phân phối A thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM					

Ví dụ : Phân chia lãnh đạo SBM : BBM A có hệ thống và điểm UBVe phát sinh trong tháng 1/2019 như sau



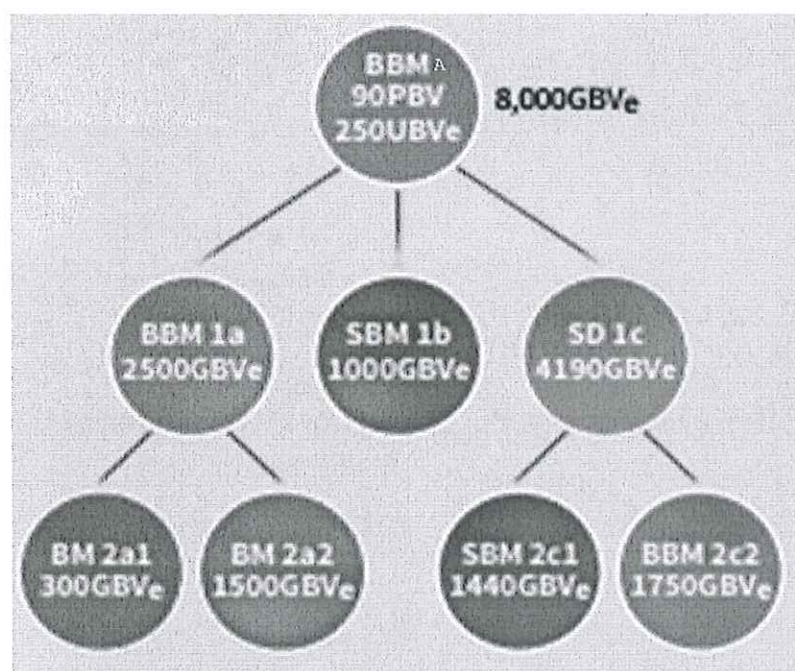
Tầng	NPP(Cấp bậc)	UBVe	Tổng UBVe/tầng	% phân chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (BBM)	250			
1	1a ( SBM)	5.000	7.200	5%	360
	1b ( SBM)	1.500			
	1c ( SBM)	700			
2	4a (SBM)	400	400	5%	20
3	5a (SBM)	250	250	3%	7,5
4	6a (SBM)	500	500	3%	15
5	7a (SBM)	250	250	3%	7,5
6	8a (BM)	400	400	3%	12
Tổng cộng					422
Nhà phân phối A có 3 nhánh 1a, 1b, 1c thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM. Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh : 422 x 17.000 = 7.174.000VND					



# Hoa hồng BBM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
BBM, SD, GD, PD	1. Là BBM trở lên, có 90PBV và có 250UBVe trong tháng 2. Có 2 nhánh nhận phần chia lãnh đạo SBM trong tháng	Hoa hồng BBM = 4% x [(BBMBGBVe của nhà phân phối ) + (BBMBGBVe tuyên dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng BBM )]

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



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

NPP(Cấp bậc)	GBVe
A (BBM)	8.000
Trừ 1a (BBM)	2.500
SD 1c :.	4.190
<b>BBMBGBVe của A:</b>	<b>1.310</b>
<b>Cộng 1a không thỏa điều kiện`</b>	<b>2.500</b>
<b>Tổng BBMBGBVe :</b>	<b>3.810</b>
<b>Hoa hồng BBM của A : 3.810 x 4 % x17.000 = 2.590.800VND</b>	

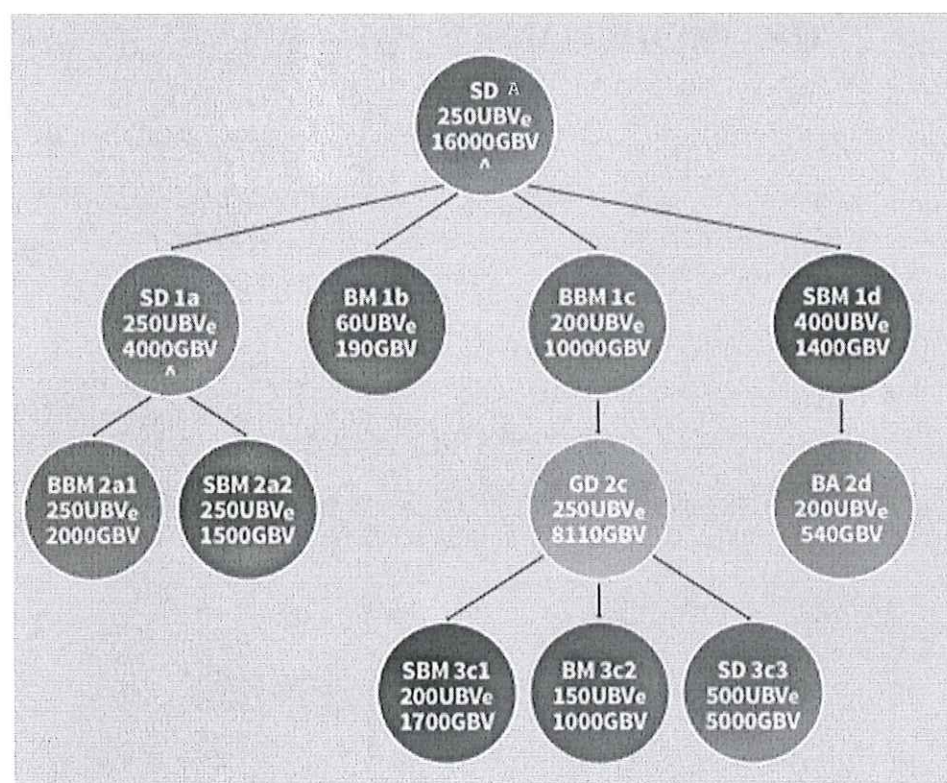




Hoa hồng SD

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

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



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

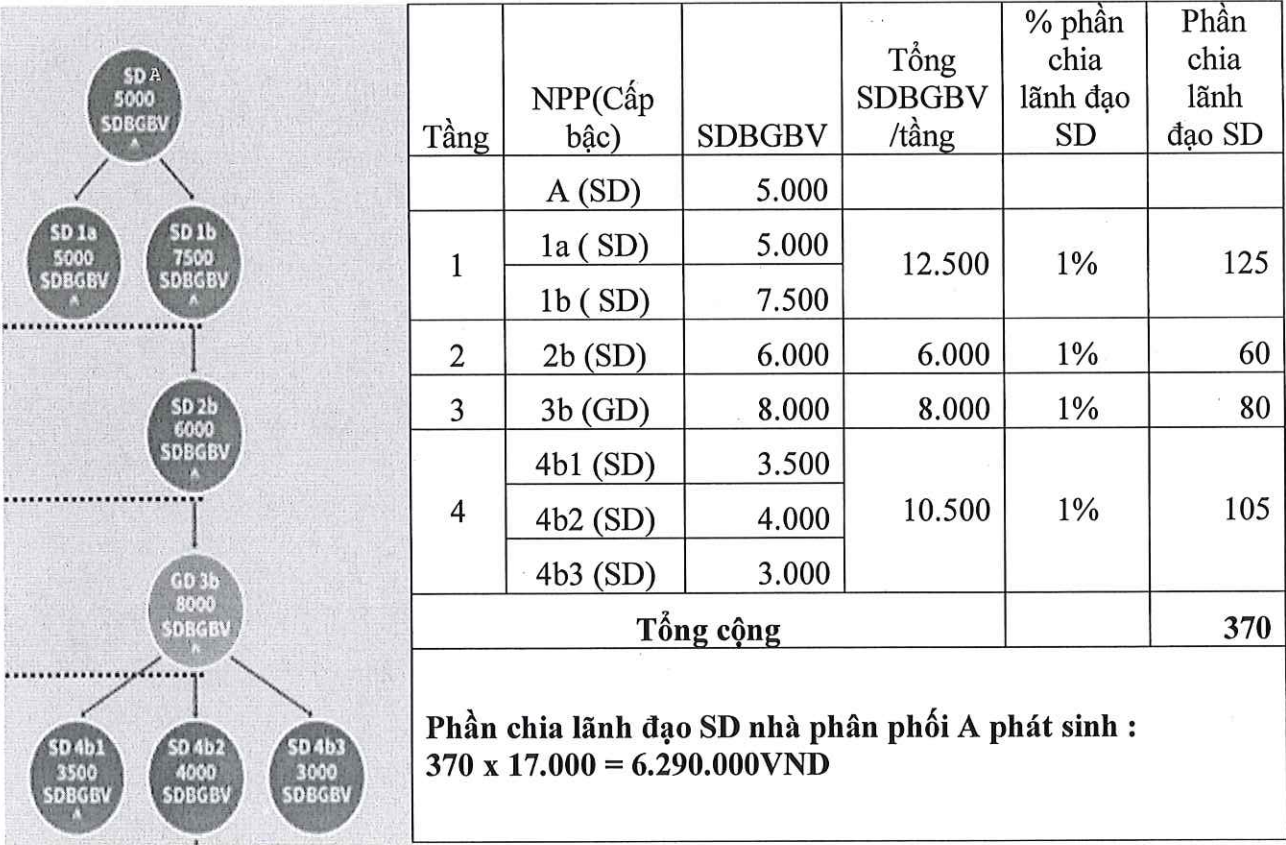
Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBV
A (SD)	16.000
<b>Trừ</b> 1a (SD)	4.000
2c (GD)	<u>8.110</u>
<b>SDBGBV của A :</b>	3.890
<b>Cộng</b> 2c không thỏa điều kiện	8.110
Tổng SDBGBV tính hoa hồng SD của nhà phân phối A là : 3.890 + 8.110 = 12.000	
<b>Hoa hồng SD của nhà phân phối A : 12.000 x 6% x 17.000 = 12.240.000VND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

# ← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO SD →

Phân chia lãnh đạo SD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
SD, GD, PD	1. Là SD trở lên, có 90PBV và có 250UBVe trong tháng 2. Có 1 SD tuyến dưới 3. Có 3 nhánh nhận phần chia lãnh đạo SBM trong tháng hoặc có 2 nhánh có 2 tầng nhận phần chia lãnh đạo SBM trong tháng	Phân chia lãnh đạo SD = $\sum (SDBGBV \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo SD từng tầng})$	
		Tầng	Mức tỷ lệ
		1	1%
		2	1%
		3	1%
		4	1%

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



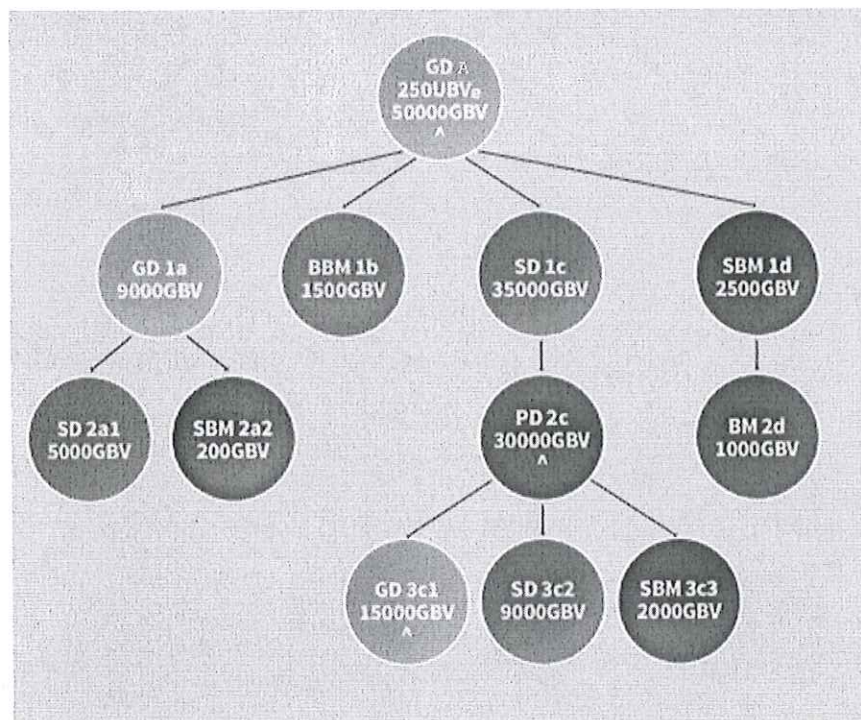




Hoa hồng GD

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

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



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

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



## ← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO GD →

Phân chia lãnh đạo GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD, PD	1. Là GD trở lên, có 90PBV và có 250UBV trong tháng 2. Có 1 GD tuyến dưới 3. Được nhận phần chia lãnh đạo SD trong tháng 4. Có 2 nhánh nhận phần chia lãnh đạo SD trong tháng	<b>Phân chia lãnh đạo GD = <math>\sum(\text{GDBGBV} \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo GD từng tầng})</math></b>	
		<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		1	0.5%
		2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

Ví dụ : Phân chia lãnh đạo GD : GD A có hệ thống và điểm GDBGBV phát sinh trong tháng 1/2019 như sau

```
graph TD; GD8000((GD 8000 GDBGBV)) --> GD1a((GD 1a 6000 GDBGBV)); GD8000 --> GD1b((GD 1b 9000 GDBGBV)); GD1b --> GD2b((GD 2b 8000 GDBGBV)); GD2b --> PD3b((PD 3b 20000 GDBGBV)); PD3b --> GD4b1((GD 4b1 8000 GDBGBV)); PD3b --> GD4b2((GD 4b2 4000 GDBGBV)); PD3b --> GD4b3((GD 4b3 4500 GDBGBV));
```

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

## ← PHÂN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA GD →

Phân chia doanh số quốc gia GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD, PD	1. Là GD 2. Có 600APBV và 3.000AUBVe hoặc nhận phần chia lãnh đạo SBM trong 12 tháng liên tục. 3.Có 300.000AGBV	1.Mỗi GD đạt 300.000AGBV được tính 1 phần chia 2. Nếu GD có nhiều nhánh GD khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia thì: số phần chia của GD đó tính hệ số như sau :	
		Số phần chia doanh số quốc gia GD	Hệ số
		2 phần	1.5
		3 phần	2
		6 phần	3
		12 phần	4
		(Tổng BV quốc gia trong năm * 1%)	
Phần chia doanh số quốc gia GD = _____			
Tổng số phần chia			

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

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

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

GD A là : 2 phần chia.

3 nhánh GD khác nhau: 3 phần chia

Tổng cộng số phần chia : 5 phần chia

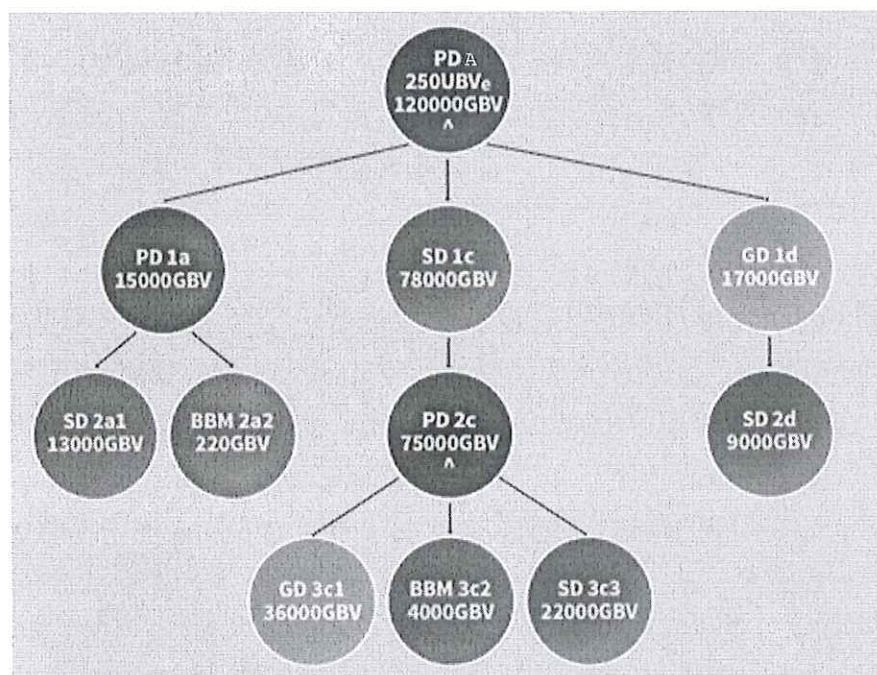


## HOA HỒNG PD

Hoa hồng PD

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

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



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

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

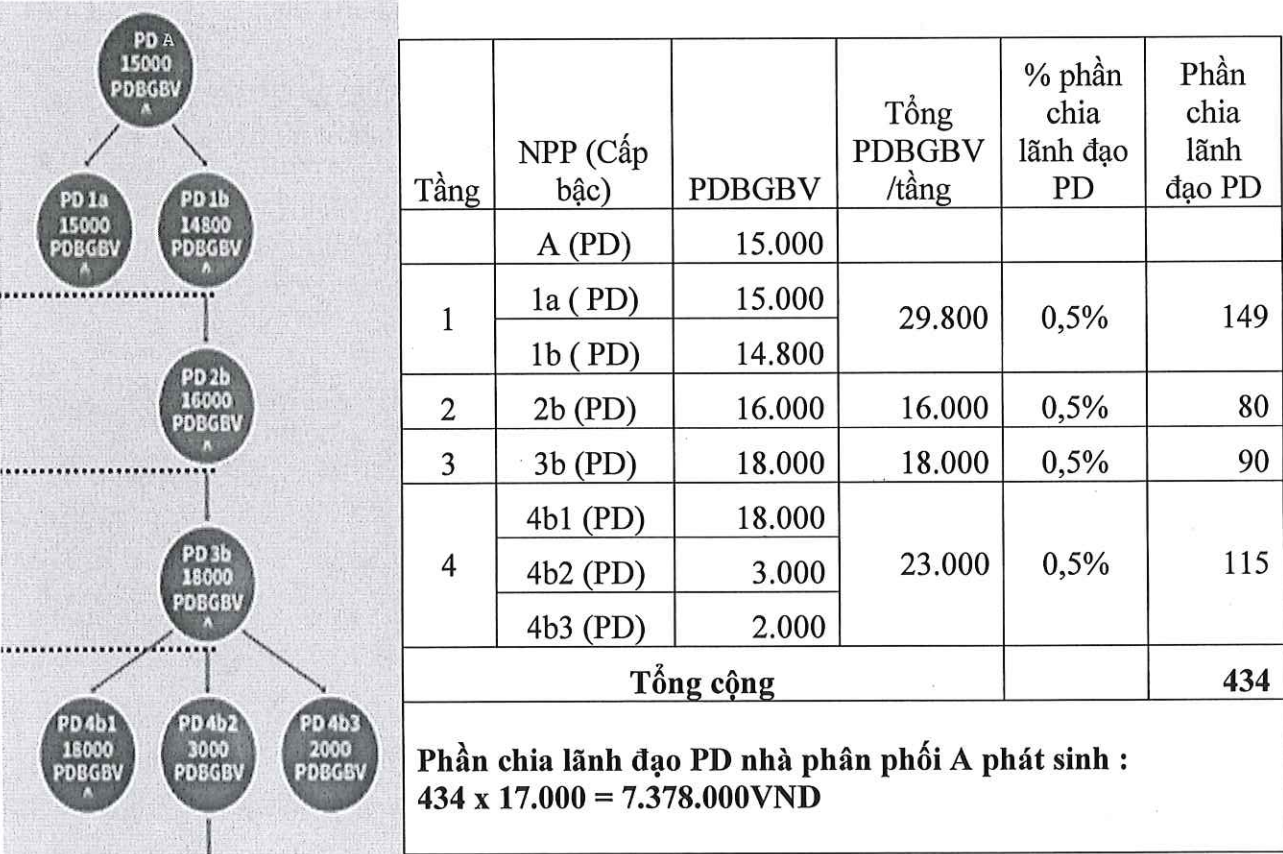


# ← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO PD →

Phân chia lãnh đạo PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
PD	1. Là PD, có 90PBV và có 250UBVe trong tháng 2. Có 1 PD tuyến dưới 3. Được nhận phần chia lãnh đạo GD trong tháng 4.Có 2 nhánh nhận phần chia lãnh đạo GD trong tháng	<b>Phân chia lãnh đạo PD</b> = $\sum(\text{PDBGBV} \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo PD từng tầng})$	
		<b>Tầng</b>	<b>Mức tỷ lệ</b>
		1	0.5%
		2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

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



## ← PHÂN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA PD →

### Phân chia doanh số quốc gia PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
PD	1. Là PD 2. Thỏa điều kiện phần chia doanh số quốc gia GD trong năm 3. Có 3.000.000AGBV 4. Có 3 nhánh GD thỏa điều kiện phần chia doanh số quốc gia GD trong năm	1. Mỗi PD đạt 3.000.000AGBV được tính 1 phần chia 2. Nếu PD có nhiều nhánh GD khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD thì: số phần chia doanh số quốc gia PD của PD đó tính hệ số như sau	
		Số phần chia doanh số quốc gia GD	Hệ số
		6 phần chia doanh số quốc gia GD	1.5
		12 phần chia doanh số quốc gia GD	2
		(Tổng BV quốc gia trong năm * 0.5%) Phần chia doanh số quốc gia PD = $\frac{\text{Số phần chia doanh số quốc gia GD}}{\text{Tổng số phần chia}}$	

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

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

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

PD A là : 1.5 phần chia.

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

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

CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM



LU SHIH CHIEH





TỶ LỆ CÁC LOẠI HOA HỒNG TIỀN THƯƠNG

Đính kèm Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

STT	Các loại hoa hồng, tiền thưởng	Căn cứ	Tỷ lệ	Tỷ lệ theo BV	Cấp bậc
1	Hoa hồng cặp đôi	BVb	64%	Hoa hồng cặp đôi : 64%BVb Hoa hồng BM, phần chia lãnh đạo SBM, Hoa hồng BBM = (35% +25% +4%)BVe Do đó tổng cộng theo BV là 64%	BA, BM, SBM, BBM, SD, GD, PD
2	Hoa hồng BM	GBVe	25%-35%		BM, SBM, BBM, SD, GD, PD
3	Phần chia lãnh đạo SBM	UBVe	25%		SBM, BBM, SD, GD, PD
4	Hoa hồng BBM	BBMBGBVe	4%		BBM, SD, GD, PD
5	Hoa hồng SD	SDBGV	6%	6%	SD, GD, PD
6	Phần chia lãnh đạo SD	SDBGV	4%	4%	SD, GD, PD
7	Hoa hồng GD	GDBGV	2%	2%	GD, PD
8	Phần chia lãnh đạo GD	GDBGV	2%	2%	GD, PD
9	Phần chia doanh số quốc gia GD	ΣBV quốc gia	1%	1%	GD, PD
10	Hoa hồng PD	PDBGV	1%	1%	PD
11	Phần chia lãnh đạo PD	PDBGV	2%	2%	PD
12	Phần chia doanh số quốc gia PD	ΣBV quốc gia	0.5%	0.5	PD



STT	Các loại hoa hồng, tiền thưởng	Căn cứ	Tỷ lệ	Tỷ lệ theo BV	Cấp bậc
	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng tiền thưởng			64%+6%+4%+2%+2%+1% +1%+2%+0.5% = 82.5%	

Lưu ý :

- Giá trị BV tính thưởng = 17.000VNĐ

- Giá trị BV tính theo giá sản phẩm là từ : 36.050VNĐ đến 49.545VNĐ

--> IT lệ quy đổi giá trị tính theo BV/doanh thu trước thuế GTGT: từ 34.31% - 47.15%

Trong trường hợp cần thiết, Công ty sẽ điều chỉnh kế hoạch trả thưởng để đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đã cấp trong năm đó của Công ty, tuân thủ quy định tại Điều 48 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.



Công ty TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

TỶ LỆ THANH TOÁN HOA HỒNG TIỀN THƯỞNG  
Đính kèm Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

STT	Tên sản phẩm	Giá NPP ( có thuế VAT )	Giá NPP ( chưa thuế VAT )	BV	Tỷ lệ thanh toán hoa hồng TỐI ĐA	Mức thanh toán hoa hồng tối đa (BV*82.5%*17.000)	% Hoa hồng/ Giá NPP chưa thuế GTGT
1	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Dors Viên thảo dược	1,200,000	1,090,909	29.0	82.5%	406,725	37.28
2	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Broculin Bột bông cải xanh	650,000	590,909	14.0	82.5%	196,350	33.23
3	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Red Yeast Rice Plus Gạo men đỏ	1,150,000	1,045,455	29.0	82.5%	406,725	38.90
4	Thực phẩm chức năng Avance HA Jelly Thạch bỏ sung độ ẩm	1,200,000	1,090,909	29.0	82.5%	406,725	37.28
5	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Cardiozyme Viên hỗ trợ tim mạch	1,900,000	1,727,273	43.0	82.5%	603,075	34.91
6	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Optimax Plum Delite Trái mận sấy khô (10 gói)	650,000	590,909	14.0	82.5%	196,350	33.23
7	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Black Currant Seed Oil Dầu hạt nho đen	950,000	863,636	22.0	82.5%	308,550	35.73
8	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance ImmuGain Viên sữa non	1,320,000	1,200,000	29.0	82.5%	406,725	33.89
9	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Joint Comfort Viên hỗ trợ xương khớp	1,260,000	1,145,455	29.0	82.5%	406,725	35.51
10	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance Natural Chewable Zinc Viên bổ sung kẽm	543,000	493,636	12.0	82.5%	168,300	34.09



STT	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá NPP ( có thuế VAT )	Giá NPP ( chưa thuế VAT )	BV	Tỷ lệ thanh toán hoa hồng TỐI ĐA	Mức thanh toán hoa hồng tối đa (BV*82.5%*17.000)	% Hoa hồng/ Giá NPP chưa thuế GTGT
23	8887723280450	DR's Secret Toner T2 Nước cân bằng (T2)	1,450,000	1,318,182	31.0	82.5%	434,775	32.98
24	8887723280603	DR's Secret Skinlight T3 Làn sáng Da (T3)	1,450,000	1,318,182	31.0	82.5%	434,775	32.98
25	8887723280443	DR's Secret Skinrecon T4 Tái tạo da (T4)	2,662,000	2,420,000	57.0	82.5%	799,425	33.03
26	8887723280108	DR's Secret Sunscreen Kem chống nắng SPF25	1,881,000	1,710,000	41.0	82.5%	575,025	33.63
27	8887723280146	DR's Secret Sunscreen Matte Kem chống nắng không bóng	1,881,000	1,710,000	41.0	82.5%	575,025	33.63
28	8887723061141	DR's Secret Sunscreen Kem chống nắng SPF25 nhỏ (10ml)	670,000	609,091	14.0	82.5%	196,350	32.24
29	8887723280047	DR's Secret Moisturizer Dưỡng ẩm cho da	2,070,000	1,881,818	43.0	82.5%	603,075	32.05
30	8887723280122	DR's Secret C15 Essence Tinh chất Vitamin C	2,070,000	1,881,818	43.0	82.5%	603,075	32.05
31	8887723280368	DR's Secret Spot Serum Tinh chất trị Mụn	763,000	693,636	14.0	82.5%	196,350	28.31
32	8887723280290	DR's Secret Refining Serum Se khít lỗ chân lông (T9)	1,450,000	1,318,182	31.0	82.5%	434,775	32.98
33	8887723290220	Aestier Eye Cream Kem dưỡng vùng mắt	1,900,000	1,727,273	43.0	82.5%	603,075	34.91
34	8887723280276	DR's Secret Q10 Clear Mask Mặt nạ dưỡng da (Q10)	1,265,000	1,150,000	29.0	82.5%	406,725	35.37
35	8887723280627	Dr's Secret Pure Mask Mặt nạ dưỡng da	650,000	590,909	14.0	82.5%	196,350	33.23

STT	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá NPP ( có thuế VAT )	Giá NPP (chưa thuế VAT )	BV	Tỷ lệ thanh toán hoa hồng TỐI ĐA	Mức thanh toán hoa hồng tối đa (BV*82.5%*17.000)	% Hoa hồng/ Giá NPP chưa thuế GTGT
36	8887723061165	Pentalab Balancing Oil Tinh dầu cân bằng	1,460,000	1,327,273	36.0	82.5%	504,900	38.04
37	8887723013171	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Optimax Zyme Bột uống bổ sung men tiêu hóa	1,300,000	1,181,818	29.0	82.5%	406,725	34.42
38	8887723011085	Thực phẩm bảo vệ sức khỏe Avance V-Propolis Keo ong	1,500,000	1,363,636	31.0	82.5%	434,775	31.88