

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

I. Giải thích từ ngữ Kế hoạch trả thưởng

1. **Nhà phân phối (Người tham gia Bán hàng đa cấp):** Là người đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam. Nhà phân phối dưới đây viết tắt là NPP.
2. **Khách hàng thân thiết:** Là khách hàng mua hàng của Công ty thông qua sự giới thiệu của một Nhà phân phối. Khách hàng thân thiết không ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty không phải là Nhà phân phối và chỉ được phép mua hàng cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại. Khách hàng thân thiết không được hưởng các quyền lợi theo Kế hoạch trả thưởng.

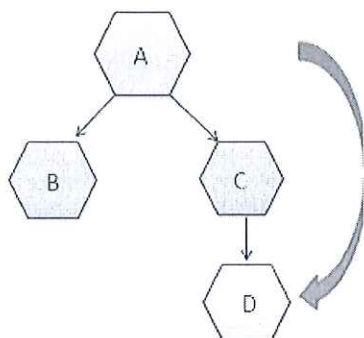
Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách hàng thân thiết được tính là doanh số cá nhân của Nhà phân phối đã giới thiệu ra Khách hàng thân thiết đó. Nhà phân phối sẽ được hưởng phần chênh lệch giữa giá bán sản phẩm dành cho Nhà phân phối theo cấp bậc và giá bán dành cho Khách hàng thân thiết.

Khách hàng thân thiết nếu muốn chuyển đổi thành Nhà phân phối thì sẽ Ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty và điểm tích lũy sẽ bắt đầu tính từ đơn hàng đầu tiên khi chuyển đổi sang Nhà phân phối.

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

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

Minh họa 1:



Ví dụ: Theo Minh họa 1, A, B, C, D đều là Nhà phân phối Tiens

A giới thiệu ra B, C

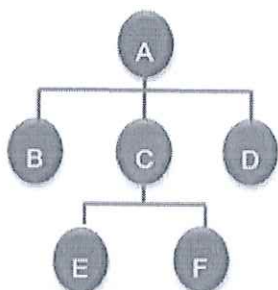
A phát triển ra D, nhưng đặt D dưới C

Khi đó, A là người hướng dẫn của D; C là người giới thiệu của D

5. **Cấp dưới trực tiếp:** Là toàn bộ Nhà phân phối do một Nhà phân phối Tiens trực tiếp giới thiệu

hoặc là Nhà phân phối được Người hướng dẫn đặt trực tiếp dưới cấp dưới của mình ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam.

Minh họa 2:



Trường hợp 1:

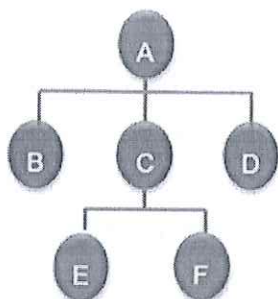
A, B, C, D, E, F đều là Nhà phân phối Tiens

A giới thiệu ra B, C, D;

C giới thiệu ra E, F

A, C là Nhà phân phối cấp bậc Giám đốc kinh doanh

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



Trường hợp 2:

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

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

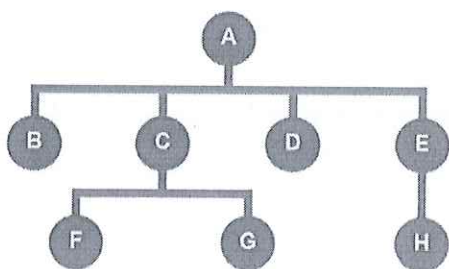
A đặt B, C, D trực tiếp dưới mình; còn E, F trực tiếp dưới C

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

E, F là cấp dưới trực tiếp của C.

A là người hướng dẫn của E, F

Minh họa 3



A, B, C, D, E, F, G, H đều là Nhà phân phối Tiens

A giới thiệu trực tiếp ra Nhà phân phối B, C, D, E.

C giới thiệu trực tiếp ra Nhà phân phối F, G

E giới thiệu trực tiếp ra Nhà phân phối H

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

H là cấp dưới trực tiếp của E

F, G là cấp dưới trực tiếp của C

6. **Cấp dưới gián tiếp:** là toàn bộ Nhà phân phối cấp dưới ngoài cấp dưới trực tiếp.

Theo minh họa 3: F, G, H là cấp dưới gián tiếp của A

7. **Dây:** Là một nhánh bao gồm cấp dưới trực tiếp và toàn bộ cấp dưới trực tiếp và gián tiếp của người đó.

Ví dụ: Theo minh họa 3, A có 4 dây: (1) dây B, (2) dây C (gồm cả F, G), (3) dây D và (4) dây E (bao gồm H)

8. **Mạng lưới:** gồm bản thân và toàn bộ cấp dưới trực tiếp, gián tiếp của Nhà phân phối đó.

Ví dụ: Theo minh họa 3, A, B, C, D, E, F, G, H là toàn bộ mạng lưới của A

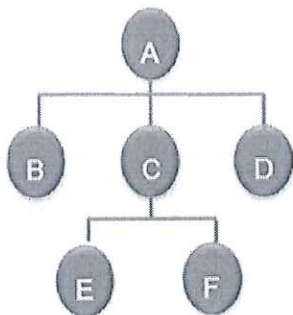
9. **Nhà phân phối đồng cấp:** là Nhà phân phối bất kỳ trong một dây nào đó theo quan hệ giới thiệu thuộc mạng lưới của Nhà phân phối, có cùng cấp bậc với Nhà phân phối đó.

Ví dụ: Theo minh họa 2, A, C đều cấp bậc Giám đốc kinh doanh nên C là Nhà phân phối đồng cấp của A

10. **Giá cho Khách hàng thân thiết:** là giá bán dành cho khách hàng thân thiết theo Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
11. **Giá cho Nhà phân phối:** là giá quy định dành cho Nhà phân phối Tiens. Nhà phân phối được mua với giá khác nhau dựa theo cấp bậc của bản thân theo Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
12. **Điểm quy đổi PV (Point Value/PV):** là giá trị điểm dùng để tính cấp bậc của Nhà phân phối khi mua hàng hóa tại Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam và được quy định cụ thể tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
13. **Điểm Quy đổi BV (Bonus Value/BV):** là giá trị điểm dùng để tính tiền thưởng cho Nhà phân phối khi mua hàng hóa tại Công ty TNHH Thiên Sư Việt Nam và được quy định cụ thể tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Điểm BV quy đổi ra tiền Việt được quy định như sau: $1BV = 25.000$ (hai mươi lăm nghìn Việt Nam đồng)
14. **Thành tích cá nhân (Personal PV/PPV):** là tổng giá trị điểm PV của Nhà phân phối và tổng giá trị điểm PV của Khách hàng thân thiết do Nhà phân phối đó giới thiệu ra khi mua hàng hóa của Công ty trong một tháng thành tích.
15. **Thành tích nhóm:** là thành tích mạng lưới ngoại trừ thành tích của dây đồng cấp.
(khi tính thưởng lãnh đạo, Nhà phân phối các cấp bậc Giám đốc kinh doanh trở lên đều được coi là Giám đốc kinh doanh)
16. **Thành tích mạng lưới (Total Network PV/TNPV):** là tổng điểm PV mà Nhà phân phối và tất cả cấp dưới trực tiếp, gián tiếp của Nhà phân phối đó khi mua hàng hóa của Công ty Tiens trong một tháng thành tích.

Minh họa 4: Tháng 1: A gia nhập mua 200PV (200BV), B 100PV (100BV), C 150PV (150BV);

Tháng 2: A 250PV (250BV), C 100PV (100BV), D 50PV (50BV), E 300PV (300BV), F 500PV (500BV)



Ví dụ: Theo minh họa 4,

Thành tích mạng lưới tháng 1 của A là:

$$200(A) + 100(B) + 150(C) = 450PV$$

Thành tích mạng lưới tháng 2 của A là:

$$250(A) + 100(C) + 50(D) + 300(E) + 500(F) = 1200PV$$

17. **Thành tích tích lũy cá nhân: (Accumulative Personal PV/APPV):** Là tổng giá trị điểm PV tích lũy của Nhà phân phối và tổng giá trị điểm PV tích lũy của Khách hàng thân thiết do Nhà

phân phối đó giới thiệu ra khi mua hàng hóa của Công ty.

Ví dụ: theo Minh họa 4, thành tích tích lũy cá nhân của A là: $200PV(1)+250PV(2)=450PV$

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

Theo minh họa 4, thành tích tích lũy mạng lưới của A là:

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

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

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

Ví dụ: Theo minh họa 4: Thành tích trực tiếp tháng 1 của A là: $50BV(B)+100BV(C)=150BV$

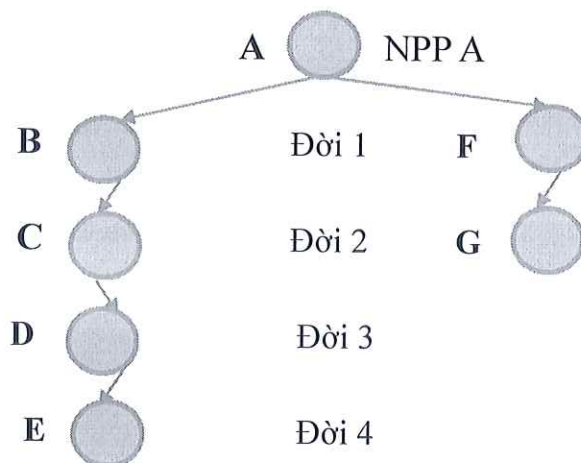
21. Thành tích gián tiếp: là tổng thành tích tích lũy cá nhân trong một tháng ngoài 200BV đầu tiên của toàn bộ cấp dưới trực tiếp và thành tích tích lũy cá nhân ngoài 50BV đầu tiên trong tháng của toàn bộ cấp dưới gián tiếp.

Ví dụ: Theo minh họa 4, thành tích gián tiếp của A trong tháng 2 là:

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

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

Minh họa 5:



Ví dụ: Theo minh họa 5, B, F do A trực tiếp giới thiệu nên là cấp dưới trực tiếp của A và được coi là đồi 1 của A; còn C, G do các đồi 1 của A trực tiếp giới thiệu nên C, G là đồi 2 của A. Tương tự như vậy D là đồi 3 của A; E là đồi 4 của A...

23. Đồi đạt yêu cầu (dùng cho tính tiền thưởng Lãnh đạo): Là đồi có cấp dưới đồng cấp mà thành

tích cá nhân và thành tích nhóm đáp ứng điều kiện xét thưởng tương ứng cấp bậc của cấp dưới đồng cấp đó trong tháng. (Xem Điều kiện xét thưởng thành tích cá nhân và thành tích nhóm tại mục III, phần 2. Thưởng lãnh đạo)

Ví dụ: theo minh họa 5: A cấp Giám sát, B Giám đốc kinh doanh, C Giám đốc cấp cao, D Tổng giám sát, E Giám đốc kinh doanh.

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

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

D mua 200PV nhưng thành tích nhóm 800PV

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

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

Ví dụ: theo minh họa 5:

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

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

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

25. Rút gọn đời (khi tính số đời được nhận tiền thưởng lãnh đạo): Là không tính những đời không đạt yêu cầu. Đời đạt yêu cầu phía sau sẽ được thay thế vị trí của đời không đạt yêu cầu trước.

Ví dụ: theo minh họa 5, do B và D không đạt yêu cầu nên được rút gọn: C được coi là đời 1 của A; E được coi là đời 2 của A để tính tiền thưởng lãnh đạo.

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

II. THẮNG CẤP, QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ

Cấp bậc Nhà phân phối Tiens gồm các cấp bậc cơ bản và các cấp bậc vinh hàm. Cấp bậc cơ bản từ Thành viên mới đến Giám đốc đốc kinh doanh, cấp bậc vinh hàm từ Giám đốc cấp cao đến Vinh đồng.

Điều kiện để đạt được các cấp bậc như sau:

Cấp bậc		Cấp bậc cơ bản						Cấp bậc vinh hàm						
		Thành viên mới	Thành viên	Thành viên nông cốt	Quản lý kinh doanh	Trưởng phòng kinh doanh	Giám đốc kinh doanh	Giám đốc cấp cao	Giám sát	Tổng giám sát	Tổng giám sát cấp cao	Đồng sự	Vinh đồng	
Cấp bậc	Thành tích tích lũy cá nhân	Dưới 200 PV	200 PV	200 PV	200PV	200PV	200PV	1 dây Trưởng phòng kinh doanh và 3 dây Quản lý kinh doanh, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000 PV	2 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	3 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	4 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	5 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	4 dây khác nhau, mỗi dây có một Tổng giám sát	200 PV
	Yêu cầu thăng cấp	Thành tích tích lũy mạng lưới		1200 PV	2 dây Thành viên nông cốt, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 5000 PV	Từ khi gia nhập, trong 4 tháng thành tích, 2 dây Thành viên nông cốt, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 3000 PV	2 dây Quản lý kinh doanh, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 25.000 PV	3 dây Quản lý kinh doanh, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 20.000 PV	2 dây Trưởng phòng kinh doanh, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000 PV	2 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	3 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	4 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	5 dây khác nhau, mỗi dây có một Giám đốc kinh doanh.	4 dây khác nhau, mỗi dây có một Tổng giám sát

1. Cấp bậc cơ bản

1.1 Thành viên mới (New Member)

Điều kiện thăng cấp: Nhà phân phối mua hàng 01 lần hoặc tích lũy cá nhân dưới 200PV, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Thành viên mới.

1.2 Thành viên (Member)

Điều kiện thăng cấp: Nhà phân phối mua hàng 01 lần hoặc tích lũy cá nhân đạt 200PV trở lên tháng đó sẽ được thăng cấp thành Thành viên.

1.3 Thành viên nòng cốt (Core member)

Điều kiện thăng cấp: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 1200PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Thành viên nòng cốt.

1.4 Quản lý kinh doanh (Business Manager): NPP lựa chọn 1 trong 2 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 02 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Thành viên nòng cốt, thành tích tích lũy mạng lưới đạt 5000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Quản lý kinh doanh.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, kể từ khi gia nhập trong thời hạn 04 tháng thành tích trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 02 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Thành viên nòng cốt, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 3.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Quản lý kinh doanh.

1.5 Trưởng phòng kinh doanh (Sales manager): NPP lựa chọn 1 trong 2 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 02 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Quản lý kinh doanh, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 25.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Trưởng phòng kinh doanh.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 03 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Quản lý kinh doanh, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 20.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Trưởng phòng kinh doanh.

1.6 Giám đốc kinh doanh (Business Director): NPP lựa chọn một trong 2 điều kiện sau để thăng cấp:

Điều kiện thăng cấp 1: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, trong mạng lưới giới thiệu có ít nhất 2 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Trưởng phòng kinh doanh, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Giám đốc kinh doanh.

Điều kiện thăng cấp 2: NPP thành tích cá nhân đạt 200PV, trong mạng lưới giới thiệu có 01 mạng lưới có ít nhất 01 Trưởng phòng kinh doanh và 03 mạng lưới khác mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Quản lý kinh doanh, đồng thời thành tích tích lũy mạng lưới đạt 100.000PV trở lên, tháng đó sẽ được thăng cấp thành Giám đốc kinh doanh.

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

2. Cấp bậc vinh hàm

2.1 Giám đốc cấp cao (Senior director)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 2 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Giám đốc kinh doanh.

2.2 Giám sát (Supervisor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 3 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Giám đốc kinh doanh.

2.3 Tổng giám sát (General Supervisor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Giám đốc kinh doanh.

2.4 Tổng giám sát cấp cao (Senior General Supervisor)

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 5 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Giám đốc kinh doanh.

2.5 Đồng sự

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Tổng giám sát.

2.6 Vinh động

Điều kiện thăng cấp: Trong mạng lưới trực tiếp của Giám đốc kinh doanh có ít nhất 4 mạng lưới, mỗi mạng lưới có ít nhất 01 Đồng sự.

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

Ví dụ : NPP A có 3 dây Giám đốc kinh doanh là B, C, D.

Tháng 1, A mua thành tích cá nhân 200PV, thành tích nhóm 1000PV, thành tích mạng lưới của B 2500PV, C là 2500PV, D là 3000 thì tháng 1 A đạt cấp bậc Giám sát.

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

III. Giải thưởng

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

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

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

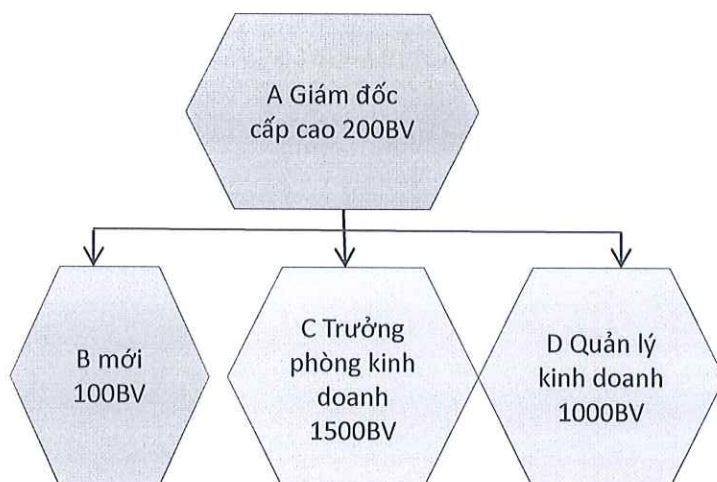
Cấp bậc	Thành viên mới	Thành viên	Thành viên nòng cốt	Quản lý kinh doanh	Trưởng phòng kinh doanh	Giám đốc kinh doanh	Giám đốc cấp cao	Giám sát	Tổng giám sát	Tổng giám sát cấp cao	Đồng sự	Vinh động
Điều kiện đạt thưởng	Thành tích cá nhân (PV)		20		100	150	200	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm (PV)					800	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Thành tích mạng lưới (PV)						2 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	3 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	5 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Tổng giám sát năng động	4 dây Đồng sự năng động
Tỉ lệ trả thưởng	Tỉ lệ thưởng cá nhân	0%	0%	0%	0%	0%	2%	3%	4%	5%	5%	5%
	Tỉ lệ thưởng trực tiếp	0%	20%	25%	30%	35%	37%	38%	39%	40%	40%	40%
	Tỉ lệ thưởng gián tiếp		5%	5%-10%	5%-15%	5%-20%	2%-22%	1%-23%	1%-24%	1%-25%	0%-25%	0%-25%
	Tỉ lệ thưởng thăng cấp		5%	5%	5%	5%						

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

Ví dụ: Tỷ lệ gián tiếp của Thành viên nông cốt so với thành viên = $20\% - 15\% = 5\%$; Tỷ lệ gián tiếp của Trưởng phòng kinh doanh so với Thành viên = $30\% - 15\% = 15\%$; Tỷ lệ gián tiếp của Trưởng phòng kinh doanh so với Thành viên nông cốt = $30\% - 20\% = 10\%$; Tỷ lệ thưởng gián tiếp của Trưởng phòng kinh doanh so với Quản lý kinh doanh = $30\% - 25\% = 5\%$;

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

Minh họa 6:



Ví dụ: Giả sử A là Giám đốc cấp cao, đạt điều kiện năng động Giám đốc cấp cao.
Trong tháng, A mua 200PV (200BV),
A giới thiệu người mới B mua 100PV (100BV)
C là Trưởng phòng kinh doanh có thành tích mạng lưới 1500PV (1500BV)
D là Quản lý kinh doanh có thành tích mạng lưới 1000PV (1000BV)
Tiền thưởng cá nhân của A là: $200 \text{ BV} \times 2\% = 4 \text{ BV} = 100.000 \text{ VND}$

- 1.2 **Thưởng trực tiếp** (Dành cho Nhà phân phối từ Thành viên trở lên): Là tiền thưởng phát sinh từ khoảng thành tích lớn hơn 50BV nhỏ hơn hoặc bằng 200BV đầu tiên của cấp dưới trực tiếp.

Ví dụ: theo minh họa 6, tiền thưởng trực tiếp của A là :

$$50\text{BV}(\text{B}) \times 37\% = 18.5\text{BV} = 462.500 \text{ VND}$$

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

Tiền thưởng gián tiếp = chênh lệch tỷ lệ thưởng trực tiếp của cấp trên và cấp dưới \times thành tích gián tiếp.

Nếu cấp dưới bằng cấp thì sẽ không có tiền thưởng gián tiếp vì không có chênh lệch cấp bậc.

Ví dụ: theo minh họa 6, tiền thưởng gián tiếp của A là:

$$1500(37\% - 30\%) + 1000(37\% - 25\%) = 105 + 120 = 225\text{BV} = 5.625.000 \text{ VND}$$

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

lệch phát sinh do thăng cấp.

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

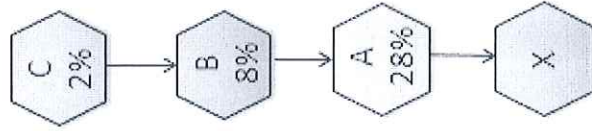
Ví dụ: NPP A đầu tháng 1 là Thành viên nòng cốt mua 100PV(100BV), đến cuối tháng 1 A lên Quản lý kinh doanh, thì tiền thưởng phát sinh do thăng cấp của A là:

$$100BV \times 5\% = 5BV = 125.000VND$$

2. **Thưởng khai thác:** (Dành cho Nhà phân phối từ Thành viên trở lên): là tiền thưởng phát sinh từ 50BV đầu tiên của người mới tham gia ký kết hợp đồng với Công ty Tiens Việt Nam.

Cấp bậc	Cấp bậc cơ bản						Cấp bậc vinh hàm					
	Thành viên mới	Thành viên	Thành viên nòng cốt	Quản lý kinh doanh	Trưởng phòng kinh doanh	Giám đốc kinh doanh	Giám đốc cấp cao	Giám sát	Tổng giám sát	Tổng giám sát cấp cao	Đồng sự	Vinh động
Thành tích cá nhân (PV)			20		100	150	200					
Thành tích nhóm (PV)						800	1000					
Thành tích mạng lưới (PV)							2 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	3 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	5 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Tổng giám sát năng động	4 dây Đồng sự năng động
		28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
			2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
Tỉ lệ				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
				0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%





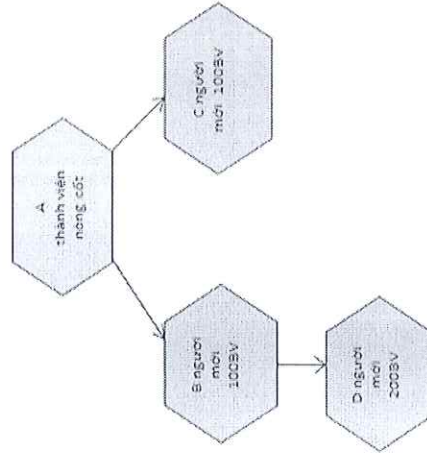
Cách thức áp dụng:

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

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

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

Minh họa 7



Theo Minh họa 7:

A là thành viên nông cốt, trong tháng A mua 20PV (20BV);

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

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

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

Tiền thưởng khai thác của A là:

$$[50BV(B)+50BV(C)]*28\% + 50BV(D)*8\% = 32BV=800.000 \text{ VND}$$

3. Thưởng lãnh đạo (9.5%)

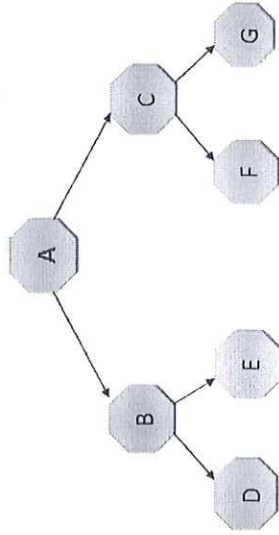
Khi Nhà phân phối đạt cấp bậc từ Giám đốc kinh doanh trở lên, có cấp dưới cũng đạt cấp bậc từ Giám đốc kinh doanh trở lên và đồng cấp với Nhà phân phối này thì Nhà phân phối này sẽ nhận được tiền thưởng lãnh đạo từ thành tích nhóm của cấp dưới đồng cấp nếu trong tháng đáp ứng điều kiện dưới đây:

Cấp bậc đạt thưởng		Giám đốc kinh doanh	Giám đốc cấp cao	Giám sát	Tổng giám sát	Tổng giám sát cấp cao	Đồng sự	Vinh động
Điều kiện xét thưởng (PV)	Thành tích cá nhân	150	200	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm	800	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Thành tích mạng lưới		2 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	3 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	5 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Tổng giám sát năng động	4 dây Đồng sự năng động
Tỉ lệ thưởng	Đời 1	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
	Đời 2	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
	Đời 3	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	Đời 4	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	Đời 5	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
	Đời 6		0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
	Đời 7		0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 8			0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 9				0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
	Đời 10					0.25%	0.25%	0.25%

Cách tính tiền thưởng lãnh đạo:

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

Ví dụ :



A là Giám đốc kinh doanh, trong đội nhóm có B, C, D, E, F, G đều là Giám đốc kinh doanh có thành tích nhóm là 1000PV, (1000BV)

Tiền thưởng lãnh đạo của A là :

$$\text{Đời 1} = (1000(B) + 1000(C)) \times 2\% = 40BV = 1.000.000 \text{ VND}$$

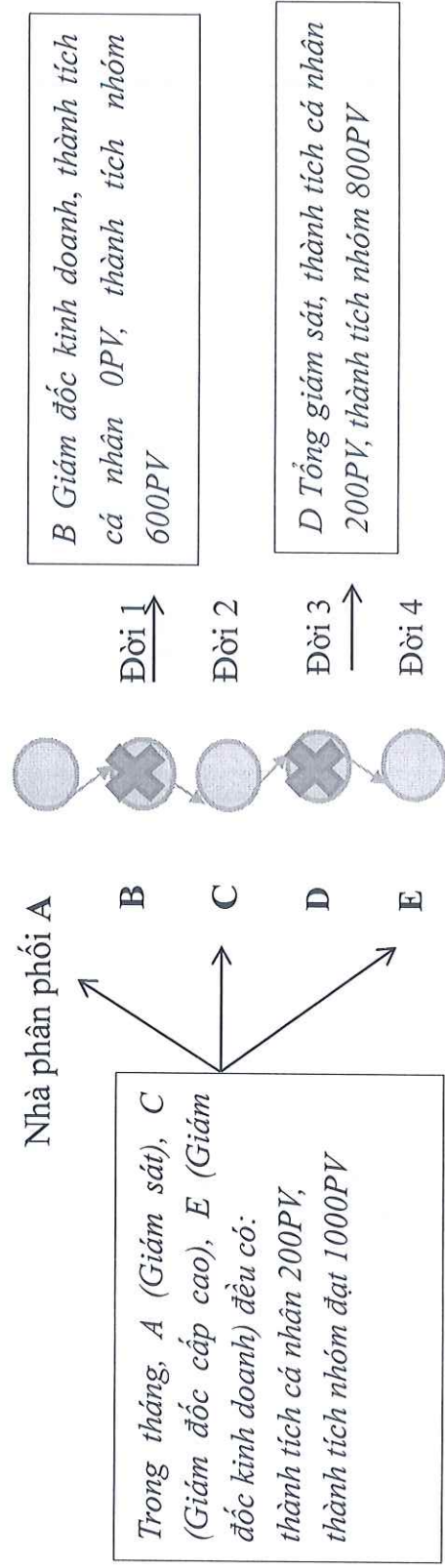
$$\text{Đời 2} = (1000(D) + 1000(E) + 1000(F) + 1000(G)) \times 2\% = 80BV = 2.000.000 \text{ VND}$$

$$\text{Tổng tiền thưởng lãnh đạo của A là: } 1.000.000 + 2.000.000 = 3.000.000 \text{ VND}$$

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

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

Ví dụ:



Giả sử A cấp Giám sát, B Giám đốc kinh doanh, C Giám đốc cấp cao, D Tổng giám sát, E Giám đốc kinh doanh.

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

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

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

Tiền thưởng lãnh đạo của A tính như sau:

Đòi 1 C (1000PV+600PV chuyển từ B)*2%+ Đòi 2 E (1000PV+800PV chuyển từ D)*2% = 32+36=68BV=1.700.000 VND

4. Thưởng vinh hàm (4%)

Là tiền thưởng dành cho các Nhà phân phối trong tháng đạt cấp bậc từ Giám đốc cấp cao trở lên.

Công ty trích 4% từ doanh số BV toàn Việt Nam trong tháng để làm quỹ thưởng vinh hàm. Trong đó, 1% dành cho các Giám đốc cấp cao (gọi là Quỹ vinh hàm Giám đốc cấp cao), 1% dành cho các Giám sát (gọi là Quỹ vinh hàm Giám sát), 1% dành cho các Tổng giám sát (gọi là Quỹ vinh hàm Tổng giám sát); 0,5% dành cho các Tổng giám sát cấp cao (gọi là Quỹ vinh hàm Tổng giám sát cấp cao); 0,25% dành cho các Đồng Sự (gọi là Quỹ vinh hàm Đồng Sự) và 0,25% dành cho các Vinh Đồng (gọi là Quỹ vinh hàm Vinh Đồng).

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

Cấp bậc		Giám đốc cấp cao	Giám sát	Tổng giám sát	Tổng giám sát cấp cao	Đồng sự	Vinh đồng
Điều kiện xét thưởng (PV)	Tỉ lệ thưởng	1%	1%	1%	0,5%	0,25%	0,25%
	Thành tích cá nhân	200	200	200	200	200	200
	Thành tích nhóm	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Thành tích mạng lưới		2 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	3 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	5 dây Giám đốc kinh doanh, mỗi Giám đốc kinh doanh thành tích mạng lưới 2500PV	4 dây Tổng giám sát năng động	4 dây Đồng sự năng động

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

*** Cách tính:**

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

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

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

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

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

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

*Tiền thưởng từng loại vinh hàm của NPP = Điểm thành tích từng loại vinh hàm của bản thân NPP * giá trị 1 điểm của từng loại tiền thưởng vinh hàm*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Trong tháng 1, có 50 NPP đạt cấp bậc Giám đốc cấp cao, trong đó có 2 Giám đốc cấp cao A, B.

A có thành tích không đồng cấp vinh hàm năng động của bản thân là 2500BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 1 là 3000BV, thành tích đồng cấp vinh hàm năng động đời 2 là 2500BV.

Vậy điểm thành tích theo gia quyền của A là:

$$8\% \times 2500 + 2\% \times 3000 + 1\% \times 2500 = 200 + 60 + 25 = 285 \text{ điểm}$$

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

Vậy điểm thành tích theo gia quyền của B là:

$$8\% \times 2500 + 2\% \times 4000 + 1\% \times 5000 + 0,5\% \times 2500 = 200 + 80 + 50 + 12,5 = 342,5 \text{ điểm}$$

Ví dụ về tính tiền thưởng vinh hàm cho NPP

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

Số NPP đạt cấp bậc Giám đốc cấp cao là 50 người.

Giả sử tổng số điểm thành tích theo gia quyền của tất cả các Giám đốc cấp cao là: 50.000 điểm
Quỹ tiền thưởng vinh hàm Giám đốc cấp cao là: $500.000\text{BV} * 1\% = 5000\text{BV}$, tiền thưởng vinh hàm Giám đốc cấp cao gồm có 2 phần sau:

1. Tổng tiền thưởng vinh hàm Giám đốc cấp cao tính theo gia quyền thành tích là :
 $5000:2=2500\text{BV}$
Tiền thưởng theo gia quyền thành tích của NPP A là:
 $2500\text{BV}/50.000 \text{ điểm} * 285 \text{ điểm}=14.25\text{BV}$
Tiền thưởng theo gia quyền thành tích của NPP B là:
 $2500\text{BV}/50.000 \text{ điểm} * 342.5 \text{ điểm}=17.125\text{BV}$
2. Tiền thưởng của từng NPP vinh hàm Giám đốc cấp cao theo cách chia đều là :
 $5000\text{BV}:2:50 \text{ người}=50\text{BV}$

* Tổng tiền thưởng vinh hàm của A là: $50+14.25=64.25\text{BV}=1.606.250 \text{ VND}$

* Tổng tiền thưởng vinh hàm của B là: $50+17.125=67.125\text{BV}=1.678.125 \text{ VND}$

5. Thưởng đặc biệt:

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

Giải thưởng	Quỹ xe hơi	Quỹ biệt thự
Cấp bậc	Giám đốc cấp cao trở lên đến Đồng sự	Tổng giám sát cấp cao trở lên đến Vinh đồng
Tiền thưởng	750.000.000 VND	4.250.000.000 VND

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

1. Quỹ xe hơi

- 1) Đối tượng xét thưởng: Nhà phân phối Giám đốc cấp cao trở lên
- 2) Giá trị giải thưởng: tối đa là 750.000.000VND, giải thưởng chỉ được nhận 01 lần, nhưng có thể phát làm nhiều lần.
- 3) Điều kiện xét thưởng: Tương ứng với từng cấp bậc của Nhà phân phối trong tháng, nếu hoàn thành điều kiện xét thưởng như dưới đây sẽ được tính điểm. Tích đủ 10 điểm sẽ được nhận thưởng 125.000.000VND, tối đa được nhận 750.000.000VND.

Cấp bậc	Điều kiện xét thưởng (xét theo tháng)	Điểm thưởng	Tiền thưởng (VND)	Tích điểm theo giai đoạn
Giám đốc cấp cao	2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV	1 điểm	125.000.000VND	10 điểm
	2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 3500PV	1.5 điểm		
	2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV	2 điểm		
Giám sát	3 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV	1.5 điểm	125.000.000VND	10 điểm
	3 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 3500PV	2 điểm		
	3 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV	3 điểm		
Tổng giám sát	4 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV	2 điểm	500.000.000VND	40 điểm
	4 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 3500PV	3 điểm		
	4 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV	4 điểm		
Tổng giám sát cấp cao	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV	2 điểm		
	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 3500PV	4 điểm		
	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV	5 điểm		
Đồng sự	4 dây Tổng giám sát năng động	8 điểm		

Ví dụ:

Nhà phân phối A chưa từng nhận tiền thưởng đặc biệt, có kết cấu 4 dây Giám đốc kinh doanh, trong năm 2022 hoàn thành xét thưởng sau:

Tháng 1 đạt Giám đốc cấp cao, 2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 3500PV, được 1.5 điểm;

Tháng 2 đạt Tổng giám sát, 4 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 2500PV, đạt 2 điểm,

Tháng 3 đạt Giám đốc cấp cao, 2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 2500PV, đạt 1 điểm,

Tháng 4 đạt Giám sát, 3 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 5000PV, đạt 3 điểm;

Tháng 6 đạt Giám đốc cấp cao, 2 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 5000PV, đạt 2 điểm;

Tháng 8 đạt Tổng giám sát, 4 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây 3500PV, đạt 3 điểm,

Tổng cộng 12,5 điểm. Vậy trong năm 2022, Nhà phân phối A được dùng 10 điểm để nhận 125.000.000VND tiền thưởng Quỹ xe hơi. Trong năm 2023, A tiếp tục tích lũy thêm 9,5 điểm, cộng với 2,5 điểm từ năm 2022, A sẽ được nhận tiếp 125.000.000VND. Phần điểm còn lại sẽ được cộng tiếp vào tổng điểm năm kế tiếp, cứ như vậy cho đến khi nhận đủ 750.000.000VND.

2. Quỹ biệt thự

1) Đối tượng xét thưởng: Nhà phân phối cấp bậc Tổng giám sát cấp cao trở lên

2) Giá trị giải thưởng: Mỗi Nhà phân phối chỉ được nhận Quỹ biệt thự tối đa là 4.250.000.000VND, có thể được phát làm nhiều lần.

3) Điều kiện xét thưởng:

3.1 Nhà phân phối các cấp bậc từ Tổng giám sát cấp cao trở lên nếu trong tháng đạt các điều kiện như bảng dưới đây sẽ đạt được điểm thưởng tương ứng. Mỗi lần tích lũy đủ 20 điểm được nhận thưởng 250.000.000VND, tối đa được nhận 4.250.000.000VND. Nếu tích được 340 điểm, Nhà phân phối đó được nhận toàn bộ giải thưởng này.

Cấp bậc	Điều kiện xét thưởng (xét theo tháng)	Điểm thưởng	Tiền thưởng (VND)	Tích điểm theo giai đoạn
Tổng giám sát cấp cao	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây thành tích đạt 2500PV	2 điểm	750.000.000	60 điểm
	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây thành tích đạt 3500PV	4 điểm		
	5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây thành tích đạt 5000PV	5 điểm		
Đồng sự	4 dây Tổng giám sát năng động	8 điểm	3.500.000.000	280 điểm
Vinh đồng	4 dây Đồng sự năng động	20 điểm		

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

Ví dụ: Nhà phân phối B có kết cấu 5 dây Giám đốc kinh doanh, năm 2022 hoàn thành xét thưởng như sau:

Tháng 1: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 3500PV, được 4 điểm

Tháng 2: Không đạt cấp bậc Tổng giám sát cấp cao (chỉ đạt cấp bậc Tổng giám sát), 0 điểm

Tháng 3: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV, 2 điểm

Tháng 4: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 5: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 6: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 5000PV, 5 điểm

Tháng 7, 8, 9, 10 không đạt cấp bậc Tổng giám sát cấp cao, 0 điểm

Tháng 11: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 2500PV, 2 điểm

Tháng 12: Tổng giám sát cấp cao, 5 dây Giám đốc kinh doanh mỗi dây đạt 4000PV, 4 điểm

Vậy năm 2022 Nhà phân phối B có tổng điểm là 27 điểm. Sẽ dùng 20/27 điểm để nhận trước 250.000.000VND của đợt xét thưởng năm 2022. Và 7 điểm còn lại sẽ chuyển cộng vào điểm của năm 2023 để tiếp tục xét thưởng.

3.2 NPP từ cấp bậc Đồng sự và vinh đồng nếu đáp ứng được điều kiện dưới đây sẽ nhận được tiền thưởng tương ứng, tối đa được nhận 875.000.000 VND (Phần thưởng sẽ được trừ trong tổng tiền thưởng từ cấp bậc Đồng sự trở lên trong mục 3.1 để đảm bảo Nhà phân phối chỉ

được nhận Quỹ biệt thự tối đa là 4.250.000.000 VND);

- Trong 12 tháng có 5 tháng đạt 1 dây Tổng giám sát năng động và 4 dây Giám đốc kinh doanh năng động, được nhận 125.000.000 VND;
- Trong 12 tháng có 5 tháng đạt 2 dây Tổng giám sát năng động và 3 dây Giám đốc kinh doanh năng động (hoặc 1 dây Tổng giám sát năng động và 5 dây Giám đốc kinh doanh năng động), được nhận 250.000.000 VND
- Trong 12 tháng có 5 tháng đạt 3 dây Tổng giám sát năng động và 2 dây Giám đốc kinh doanh năng động (hoặc 2 dây Tổng giám sát năng động và 4 dây Giám đốc kinh doanh năng động), được nhận 500.000.000 VND

Trong trường hợp, trong tháng tính thưởng, tổng tiền thưởng cá nhân, thưởng trực tiếp, thưởng gián tiếp, thưởng lãnh đạo, thưởng vinh hàm, thưởng đặc biệt của Công ty vượt quá 40% doanh thu của tháng tính thưởng đó, Công ty sẽ áp dụng hệ số k để điều chỉnh tiền thưởng thực tế chi trả đối với từng Nhà phân phối. Hệ số điều chỉnh tiền thưởng (hệ số k) được tính dựa trên công thức như sau:

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

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

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

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

CÔNG TY TNHH THIÊN SƯ VIỆT NAM



TỔNG GIÁM ĐỐC
Zhang Zhong Tao