

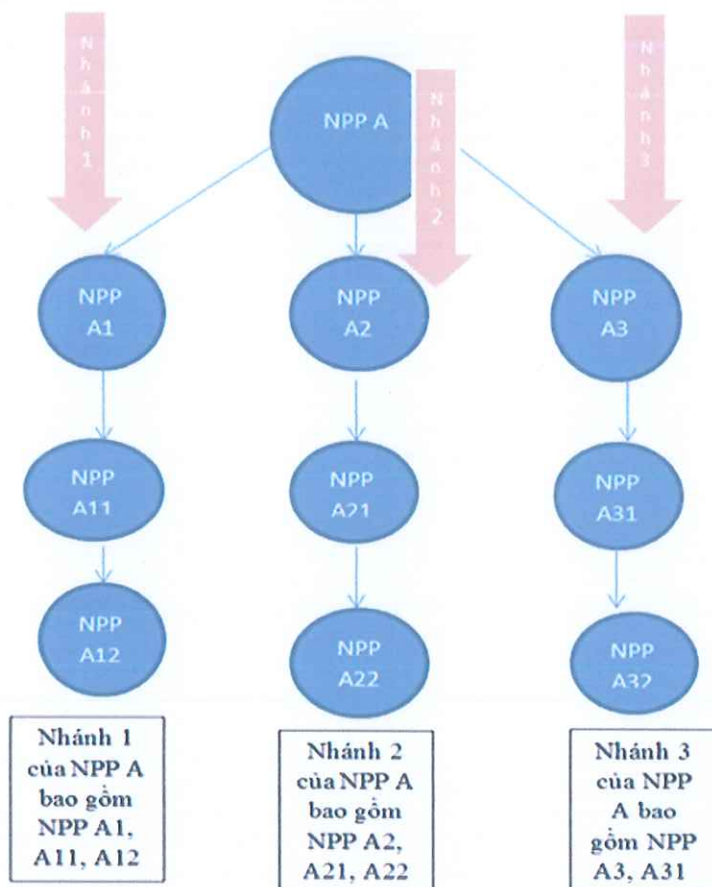


CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

KHÁI NIỆM

Khái niệm chung:

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



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

Lấy ví dụ như trên thì:

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

- A11 là tuyến trên của A12 → A12 là tuyến dưới của A11, trong đó A12 là tuyến dưới trực tiếp của A11.
- A11, A12, A21, A22, A31, A32 là tuyến dưới của A.
- **Tầng:** tập hợp các nhà phân phối theo chiều ngang. Tầng 1 của 1 nhà phân phối gồm các nhà phân phối do nhà phân phối đó bảo trợ. Tầng 2 của 1 nhà phân phối gồm các nhà phân phối do nhà phân phối tầng 1 bảo trợ, ...

Lấy ví dụ như trên:

- Nhà phân phối A1, A2, A3 thuộc tầng 1 của nhà phân phối A.
- Nhà phân phối A11, A21, A31 thuộc tầng 2 của nhà phân phối A.
- Nhà phân phối A12, A22, A32 thuộc tầng 3 của nhà phân phối A.
- **Bảo trợ:** là hoạt động mà nhà phân phối giới thiệu một cá nhân tham gia kinh doanh ở Best World Việt Nam.
- **Điểm năng động** là doanh số tối thiểu của nhà phân phối phải có trong tháng để nhận được các loại hoa hồng, tiền thưởng. **Điểm năng động để hưởng các loại hoa hồng, tiền thưởng: 50PBV/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 01/01/2024 đến ngày 31/01/2024.
- **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. **Tỷ giá quy đổi BV tính hoa hồng là 18.000VND.**

Khái niệm về Khách hàng thân thiết, còn gọi là VIP.

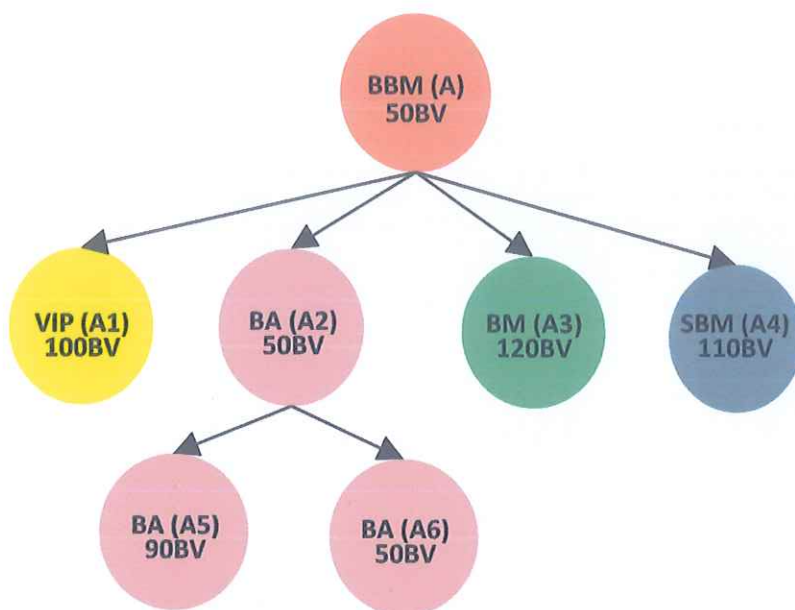
- VIP là khách hàng có nhu cầu mua sản phẩm cho mục đích tiêu dùng, được mua sản phẩm tại công ty với giá nhà phân phối, không được áp dụng chương trình khuyến mại và không được hưởng bất kỳ hoa hồng hay lợi ích kinh tế nào từ kế hoạch trả thưởng.
- **Điểm BV từ đơn hàng của khách hàng VIP sẽ được tính cho nhà phân phối giới thiệu.**

Bảng tóm tắt các BV bên dưới:

Điểm (BV)	BV
Điểm cá nhân (PBV): là số BV của các sản phẩm mà nhà phân phối mua bằng mã số của mình trong tháng.	PBV
ĐIỂM nhóm đơn (UBV): UBV của nhà phân phối gồm PBV của nhà phân phối đó, tổng PBV của các BA tuyến dưới và tổng BV từ VIP .	UBV = PBV + PBV (của BA tuyến dưới) + Tổng BV từ VIP
ĐIỂM nhóm (GBV) là tổng PBV của nhà phân phối, toàn bộ tuyến dưới của nhà phân phối đó và tổng BV từ VIP	GBV = PBV + PBV (của toàn bộ tuyến dưới) + tổng BV từ VIP
ĐIỂM nhóm năm (AGBV) là tổng GBV của nhà phân phối trong năm.	AGBV = Tổng GBV trong năm
ĐIỂM ly khai (BGBV) – là tổng số GBV của nhà phân phối không bao gồm các GBV tuyến dưới của nhà phân phối đó có cùng cấp bậc hoặc cao hơn.	BGBV = GBV - GBV (tuyến dưới cùng cấp hoặc cao hơn)
BBMBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc BBM không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc BBM hoặc cao hơn.	BBMBGBV = GBV(BBM) - GBV (tuyến dưới BBM hoặc cao hơn)
SDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc SD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc SD hoặc cao hơn.	SDBGBV = GBV(SD)- GBV (tuyến dưới SD hoặc cao hơn)
GDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc GD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc GD hoặc cao hơn.	GDBGBV = GBV(GD) - GBV (tuyến dưới GD hoặc cao hơn)
PDBGBV – là tổng số GBV của nhà phân phối cấp bậc PD không bao gồm các GBV tuyến dưới cấp bậc PD.	PDBGBV = GBV(PD) - GBV (tuyến dưới PD hoặc cao hơn)

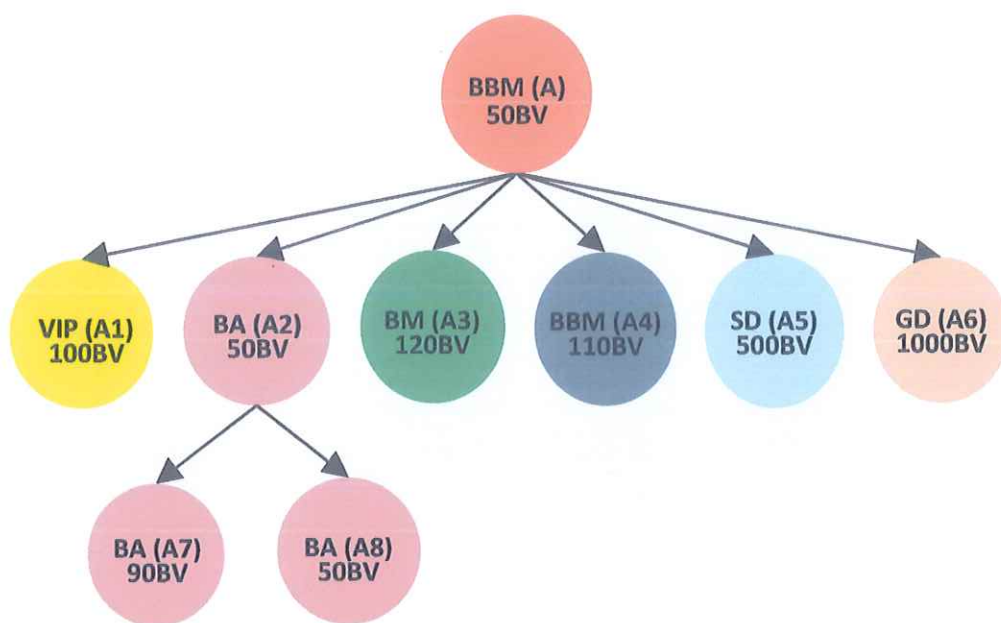
Ví dụ về PBV: Trong tháng 01/2024, nhà phân phối mua 50BV thì số PBV của nhà phân phối đó là 50.

Ví dụ về UBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



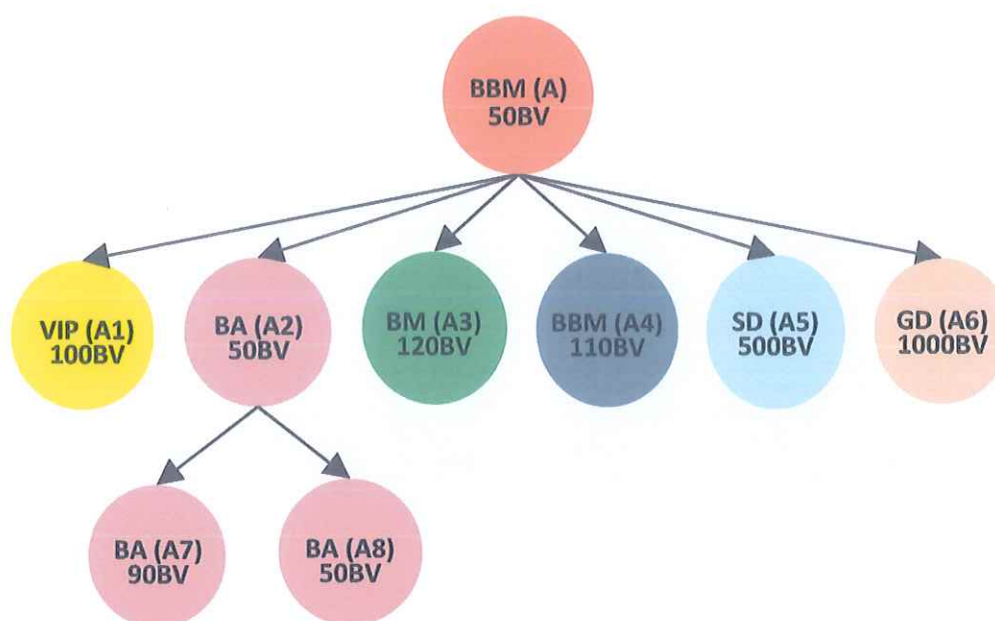
NPP (cấp bậc)	BV
A (BBM)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A5 (BA)	90
A6 (BA)	50
Tổng UBV của A tháng 01/2024 là:	340

Ví dụ về GBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



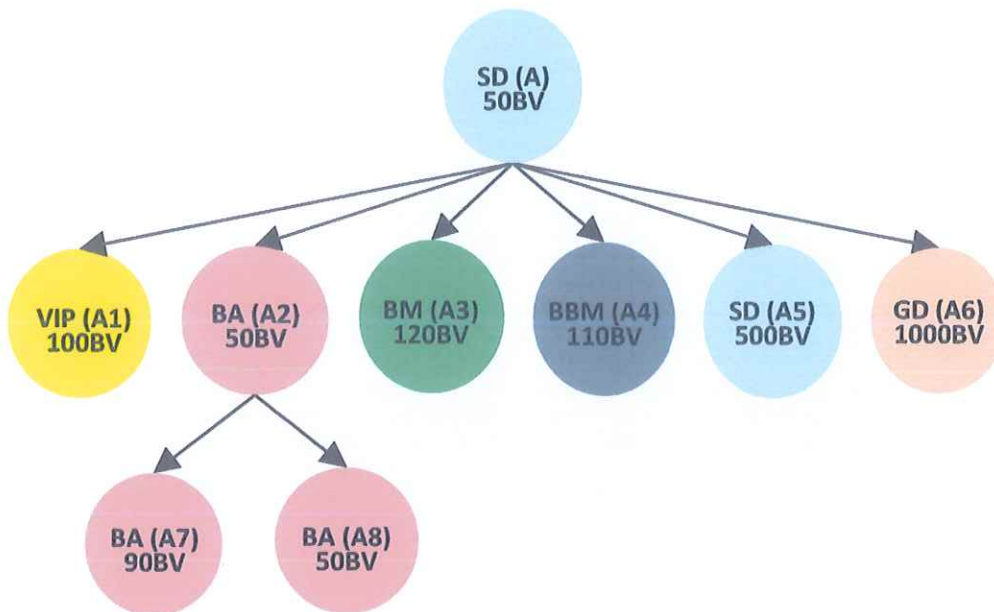
NPP (cấp bậc)	BV
A (BBM)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A3 (BM)	120
A4 (BBM)	110
A5 (SD)	500
A6 (GD)	1.000
A7 (BA)	90
A8 (BA)	50
Tổng GBV của A tháng 01/2024 là:	2.070

Ví dụ về BBMBGBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



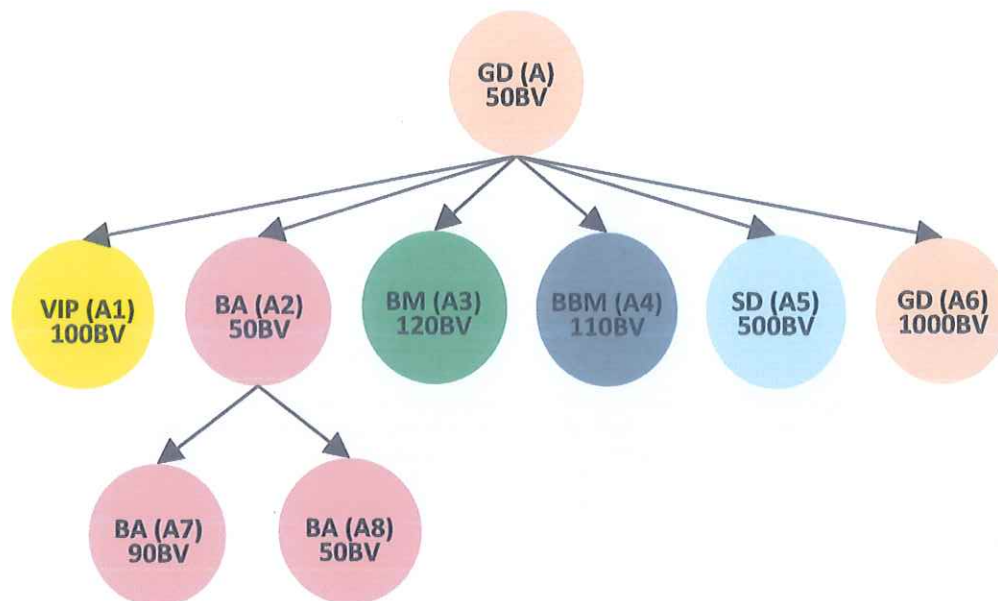
NPP (cấp bậc)	BV
A (BBM)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A3 (BM)	120
A4 (BBM)	110
A5 (SD)	500
A6 (GD)	1.000
A7 (BA)	90
A8 (BA)	50
Tổng GBV của A là:	2.070
Vì A4 (BBM), A5 (SD), A6 (GD) cùng cấp BBM và cao cấp hơn SD, GD nên GBV trừ ra	1.610
Tổng BBMBGBV của A tháng 01/2024 là:	460

Ví dụ về SDBGBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



NPP (cấp bậc)	BV
A (SD)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A3 (BM)	120
A4 (BBM)	110
A5 (SD)	500
A6 (GD)	1.000
A7 (BA)	90
A8 (BA)	50
Tổng GBV của A là:	2.070
Vì A5 (SD), A6 (GD) cùng cấp SD và cao cấp hơn GD nên GBV trừ ra	1.500
Tổng SDBGBV của A tháng 01/2024 là:	570

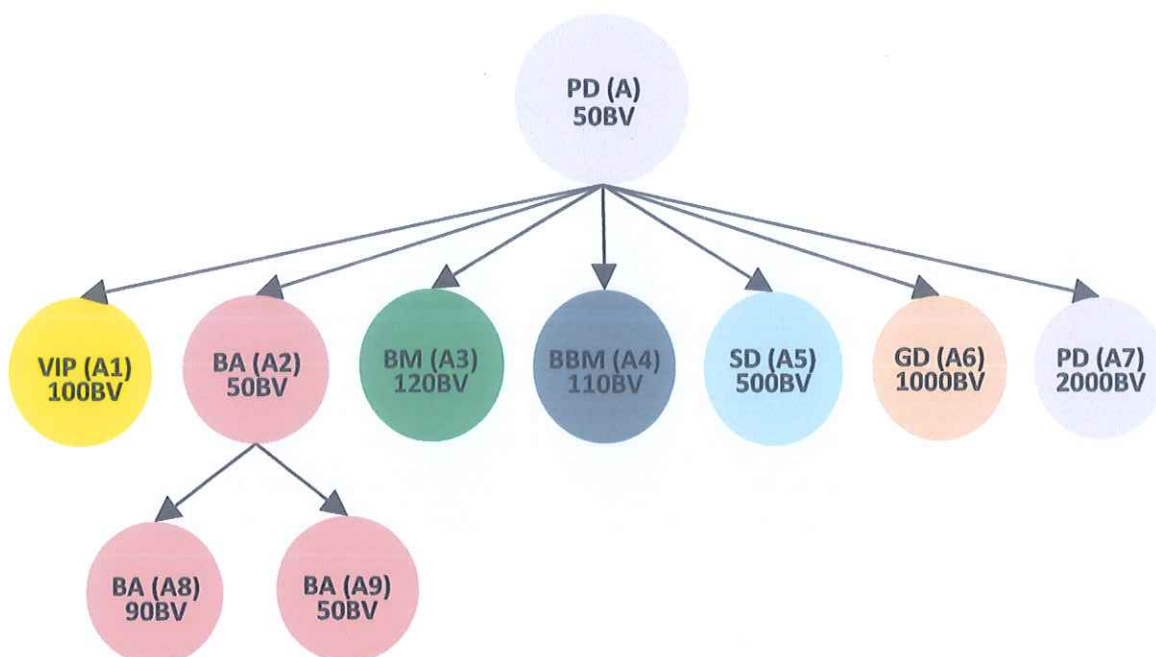
Ví dụ về GDBGBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



Tổng GDBGBV của A

NPP (cấp bậc)	BV
A (GD)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A3 (BM)	120
A4 (BBM)	110
A5 (SD)	500
A6 (GD)	1.000
A7 (BA)	90
A8 (BA)	50
Tổng GBV của A là:	2.070
Vì A6 (GD) cùng cấp nên GBV trừ ra	1.000
Tổng GDBGBV của A tháng 01/2024 là:	1.070

Ví dụ về PDBGBV: Tháng 01/2024, hệ thống của nhà phân phối A có điểm BV như sau:



Tổng PDBGBV của A

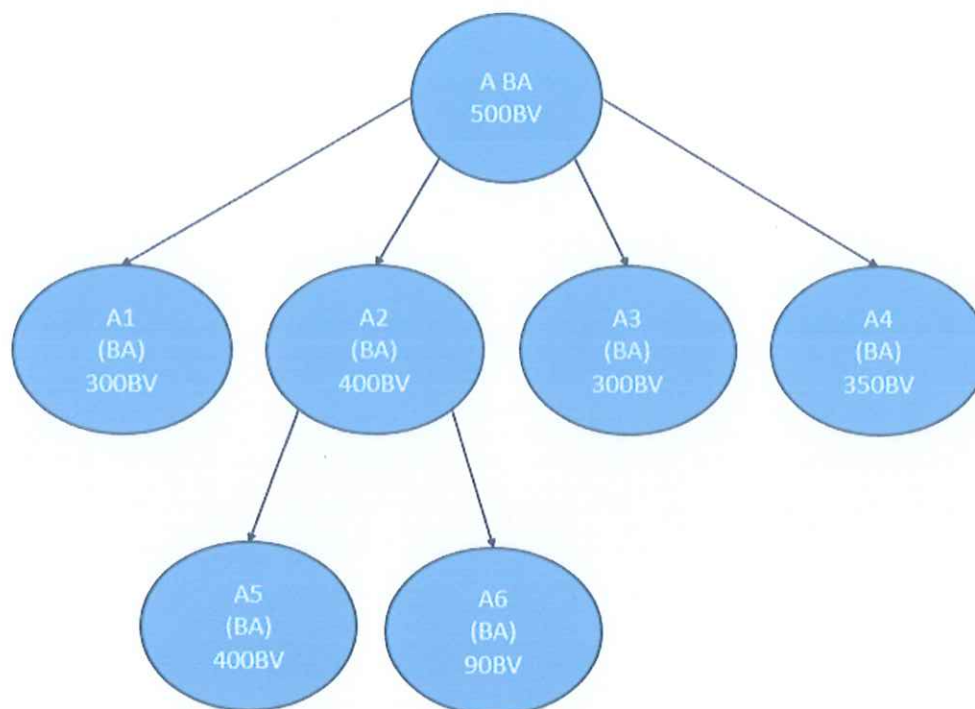
NPP (cấp bậc)	BV
A (PD)	50
A1 (VIP)	100
A2 (BA)	50
A3 (BM)	120
A4 (BBM)	110
A5 (SD)	500
A6 (GD)	1.000
A7 (PD)	2.000
A8 (BA)	90
A9 (BA)	50
Tổng GBV của A là:	4.070
Vì A7 (PD) cùng cấp nên GBV trừ ra	2.000
Tổng PDBGBV của A tháng 01/2024 là:	2.070

CẤP BẠC

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

Cấp bậc		Điều kiện thăng cấp
BA	Nhà phân phối	Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản, được cấp chứng chỉ hoàn thành Chương Trình Đào Tạo cơ bản và cấp thẻ thành viên.
BM	Quản lý kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> - Là BA. - Có 50PBV trong tháng muốn thăng cấp. - Có tối thiểu 2.000UBV trong tháng thăng cấp, trong đó tối đa 1000UBV từ nhánh có điểm UBV nhiều nhất trong hệ thống.
SBM	Quản lý kinh doanh cấp cao	<ul style="list-style-type: none"> - Là BM. - Có 1 BM tuyển dưới.
BBM	Giám đốc đồng	<ul style="list-style-type: none"> - Là BM hoặc SBM. - Có 50PBV trong tháng. - Có 3 BM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có 3.000GBV trong tháng, trong đó tối đa 1.500GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống.
SD	Giám Đốc Bạc	<ul style="list-style-type: none"> - Là BBM. - Có 50PBV và 350UBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp. - Có 3 BBM tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có tối thiểu 50.000GBV cộng dồn trong tối đa 4 tháng liên tiếp trong đó tối đa 25.000GBV từ nhánh có điểm GBV nhiều nhất trong hệ thống.
GD	Giám Đốc Vàng	<ul style="list-style-type: none"> - Là SD. - Có 3 SD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có 50PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp.
PD	Giám Đốc Bạch Kim	<ul style="list-style-type: none"> - Là GD. - Có 3 GD tuyển dưới ở 3 nhánh khác nhau. - Có 50PBV hàng tháng trong giai đoạn muốn thăng cấp.
<p>Thời điểm thăng cấp: Là tháng liền sau của tháng đạt đủ điều kiện hoặc của tháng cuối cùng đạt đủ điều kiện.</p> <p>Nhà phân phối sau khi được thăng cấp, cấp bậc được duy trì theo thời hạn hợp đồng, không có bất kỳ yêu cầu về doanh số để duy trì cấp bậc hoặc hạ cấp bậc.</p>		

Ví dụ Thăng cấp BM: Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV trong tháng 01/2024 như sau:



NPP (cấp bậc)	BV tháng 1	BV nhánh A1	BV nhánh A2	BV nhánh A3	BV nhánh A4
A(BA)	500				
A1 (BA)	300	300			
A2 (BA)	400		400		
A3 (BA)	300			300	
A4 (BA)	350				350
A5 (BA)	400		400		
A6 (BA)	90		90		
Tổng UBVC của A là:	2.340	300	890	300	350

Như vậy:

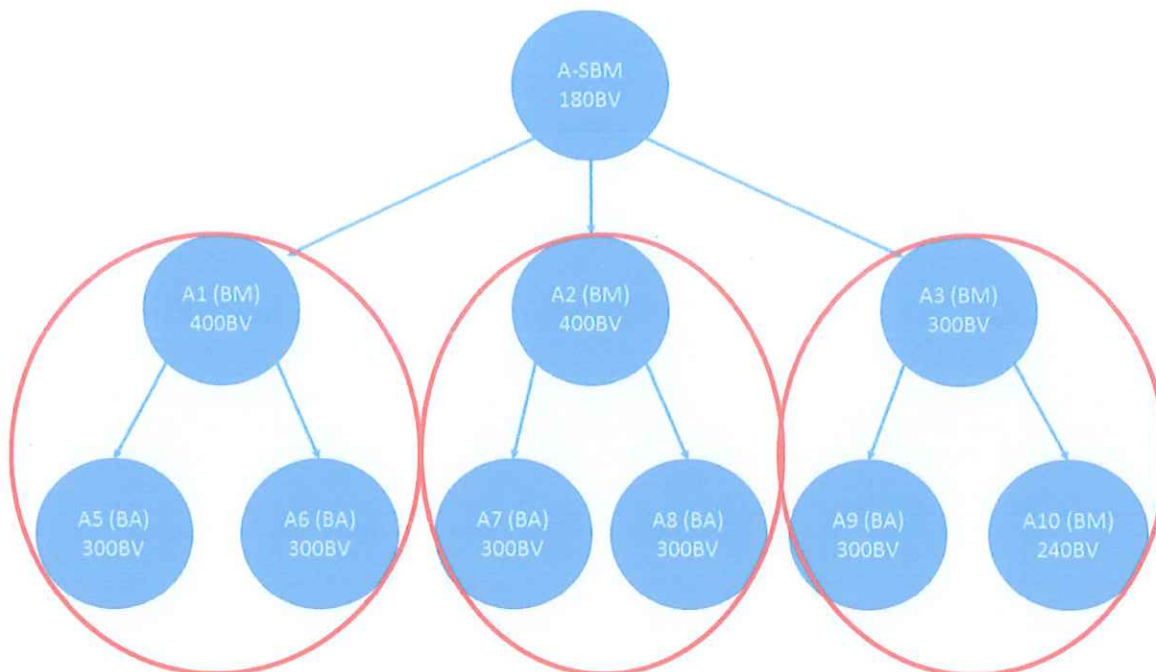
1/ A là BA.

2/ A có 500PBV.

3/ A có 2.340UBV trong đó nhánh A2 là nhánh có tổng điểm UBV nhiều nhất là 890 < 1000UBV.

Do đó: A thăng cấp BM vào tháng 02/2024.

Ví dụ Thăng cấp BBM: Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV trong tháng 01/2024 như sau:



Tổng GBV của A

NPP (cấp bậc)	BV	BV nhánh A1	BV nhánh A2	BV nhánh A3
A(SBM)	180			
A1 (BM)	400	400		
A5 (BA)	300	300		
A6 (BA)	300	300		
A2 (BM)	400		400	
A7 (BA)	300		300	
A8 (BA)	300		300	
A3 (BM)	300			300
A9 (BA)	300			300
A10 (BA)	240			240
Tổng GBV của A trong 1 tháng (01/2024)	3.020	1.000	1.000	840

Như vậy:

1/ A là SBM.

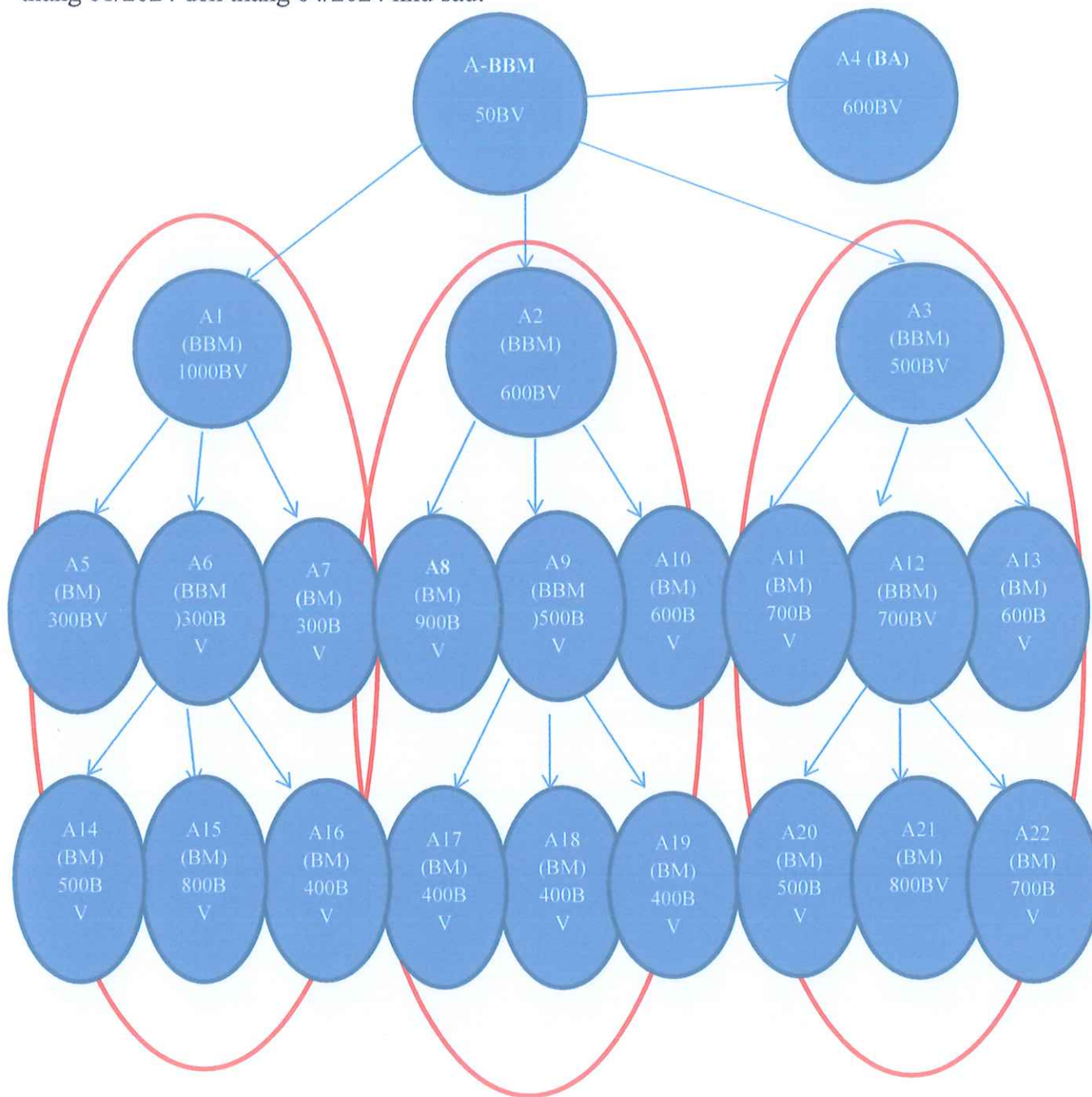
2/ A có 180PBV.

3/ A có 3 nhánh BM (A1, A2, A3) ở 3 nhánh khác nhau.

4/ A có 3.020GBV, trong đó nhánh A1, A2 có điểm GBV nhiều nhất: $1.000 < 1.500$ GBV.

Do đó: A thăng cấp BBM vào tháng 02/2024.

Ví dụ Thăng cấp SD: Nhà phân phối A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong mỗi tháng từ tháng 01/2024 đến tháng 04/2024 như sau:



Tổng GBV của A

NPP (cấp bậc)	BV mỗi tháng	BV nhánh A1	BV nhánh A2	BV nhánh A3	BV nhánh A4
A (BBM)	50				
A1 (BBM)	1000	1000			
A5 (BM)	300	300			
A6 (BBM)	300	300			
A7 (BM)	300	300			
A14 (BM)	500	500			
A15 (BM)	800	800			
A16 (BM)	400	400			
A2 (BBM)	600		600		
A8 (BM)	900		900		
A9 (BBM)	500		500		
A10 (BM)	600		600		
A17 (BM)	400		400		
A18 (BM)	400		400		
A19 (BM)	400		400		
A3 (BBM)	500			500	
A11 (BM)	700			700	
A12 (BBM)	700			700	
A13 (BM)	600			600	
A20 (BM)	500			500	
A21 (BM)	800			800	
A22 (BM)	700			700	
A4 (BA)	600				600
Tổng GBV của A là:	12.550	3.600	3.800	4.500	600

Như vậy:

1/ A là BBM.

2/ A có 50PBV, 650UBV (A+A4).

3/ A có 3 BBM tuyến dưới A1, A2, A3 ở 3 nhánh khác nhau.

4/ Từ tháng 01-04/2024: A có $12.550 \times 4 = 50.200$ GBV, có nhánh A3 là nhánh có điểm GBV nhiều nhất $4.500 \times 4 = 18.000 < 50.200$ GBV.

Do đó A sẽ thăng cấp SD vào tháng 05/2024.

HOA HỒNG, PHẦN THƯỞNG

Hoa hồng, phần 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, phần thưởng như bảng chi tiết bên dưới.

Điều kiện chung để hưởng các loại hoa hồng, phần thưởng là nhà phân phối phải có **50PBV** trong tháng. Ngoài ra tùy theo từng loại hoa hồng, phần thưởng có điều kiện riêng lẻ tương ứng cho tất cả các cấp bậc.

Hoa hồng / cấp bậc	BA	BM	SBM	BBM	SD	GD	PD
Hoa hồng BA	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

Phần thưởng / Cấp bậc	BM	SD	GD	PD	Điều kiện nhận
Phần thưởng BM: một máy LIF	x				- BM mới thăng cấp - Nhận một lần duy nhất tại thời điểm thăng cấp
Phần thưởng SD/GD/PD: một chuyến tham gia đại hội tập đoàn		x	x	x	- SD/PD/GD mới thăng cấp trong năm - Nhận một lần duy nhất vào năm thăng cấp hoặc năm liền sau năm thăng cấp

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

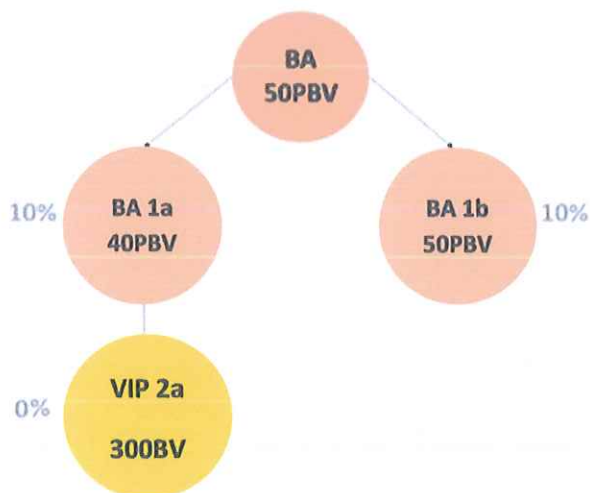
Hoa hồng, / cấp bậc	Tỷ lệ
Hoa hồng BA	15%
Hoa hồng BM	30%
Phần chia lãnh đạo SBM	25%
Hoa hồng BBM	6%
Hoa hồng SD	6%
Phần chia lãnh đạo SD	4%
Hoa hồng GD	2%
Phần chia lãnh đạo GD	2%
Phần chia doanh số quốc gia GD	1%
Hoa hồng PD	1%
Phần chia lãnh đạo PD	2%
Phần chia doanh số quốc gia PD	0.5%

HOA HỒNG BA

Hoa hồng BA

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính			
BA	1. Là BA. 2. Có 50PBV trong tháng.	PBV	Tầng 1	Tầng 2	Hoa hồng BA = \sum (PBV của BA và BV của VIP từng tầng x tỷ lệ tương ứng từng tầng).
		≥ 50 PBV	10%	0	
		≥ 100 PBV	10%	5%	

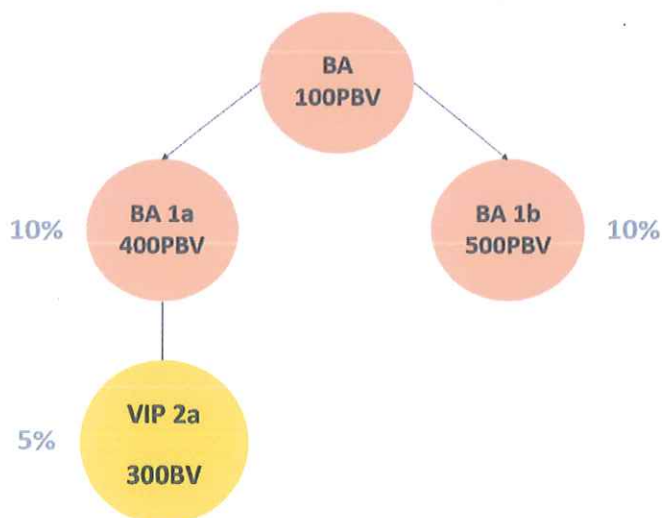
Ví dụ 1: Nhà phân phối BA có 50PBV, hoa hồng BA trong mô hình được tính như sau:



NPP/Cấp bậc	PBV/BV	% hoa hồng BA
1a (BA)	40	10%
1b (BA)	50	10%
2a (VIP)	300	0%

Hoa hồng BA của nhà phân phối A phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:
 $((40+50) \times 10\% + 300 \times 0\%) \times 18.000 = 162.000\text{VND}.$

Ví dụ 2: Nhà phân phối BA có 100PBV, hoa hồng BA trong mô hình được tính như sau:



NPP/Cấp bậc	PBV/BV	% hoa hồng BA
1a (BA)	400	10%
1b (BA)	500	10%
2a (VIP)	300	5%

Hoa hồng BA của nhà phân phối A phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:
 $((400+500) \times 10\% + 300 \times 5\%) \times 18.000 = 1.890.000\text{VND}.$

HOA HỒNG BM

Hoa hồng BM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính		
BM SBM BBM SD GD PD	1. Là BM trở lên. 2. Có 50PBV trong tháng.	Căn cứ GBV	Mức tỷ lệ	$\text{Hoa hồng BM} = (\text{GBV} \times \text{tỷ lệ hoa hồng BM}) - \text{Hoa hồng BM của tuyến dưới (nếu có)} - \text{Hoa hồng BA tuyến dưới (nếu có)}$
		$\geq 50\text{PBV}$	25%	
		$\geq 1000\text{GBV}$	27%	
		$\geq 2000\text{GBV}$	30%	

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



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

NPP/Cấp bậc	GBV/PBV	% hoa hồng BM	Cách tính
A (BBM)	2.500	30%	$2.500 \times 30\% = 750$
Trừ hoa hồng BM tuyến dưới:			
1a (BM) (Không đủ điều kiện nhận hoa hồng BM)			
1b (BM)	750GBV	25%	$750 \times 25\% = 187,50$
1c (SBM)	1.000GBV	27%	$1.000 \times 27\% = 270$
1d (BA)	350PBV	10%	$350 \times 10\% = 35$
(Đủ điều kiện nhận hoa hồng BA)	210PBV	5%	$210 \times 5\% = 10,50$
2d (BA) (Đủ điều kiện nhận hoa hồng BA)	210PBV	10%	$210 \times 10\% = 21$
Hoa hồng BM của nhà phân phối A phát sinh trong tháng 01/2024 như sau: $(750 - (187,50 + 270 + 35 + 10,50 + 21)) \times 18.000 = 4.068.000\text{VND}.$			

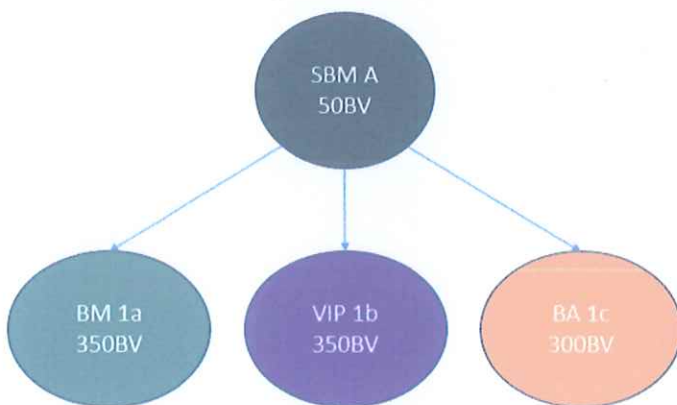
PHẦN CHIA LÃNH ĐẠO SBM

Phần chia lãnh đạo SBM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính		
SBM BBM SD GD PD	1. Là SBM trở lên, có 50PBV trong tháng. 2. Có 350UBV trong tháng hoặc Có 100UBV và có 4 nhánh có nhà phân phối từ cấp bậc BM trở lên có 50PBV và 350UBV mỗi nhánh.	Phần chia lãnh đạo SBM = $\sum (UBV \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo SBM từng tầng})$.		
		Nhánh	Tầng	Mức tỷ lệ
		* Nếu thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 3 tầng. * Nếu có 2 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM thì nhà phân phối được hưởng đến 5 tầng. * Nếu có từ 3 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM trở lên thì nhà phân phối được hưởng đến 7 tầng.	1	5%
			2	5%
			3	3%
			4	3%
			5	3%
			6	3%
			7	3%

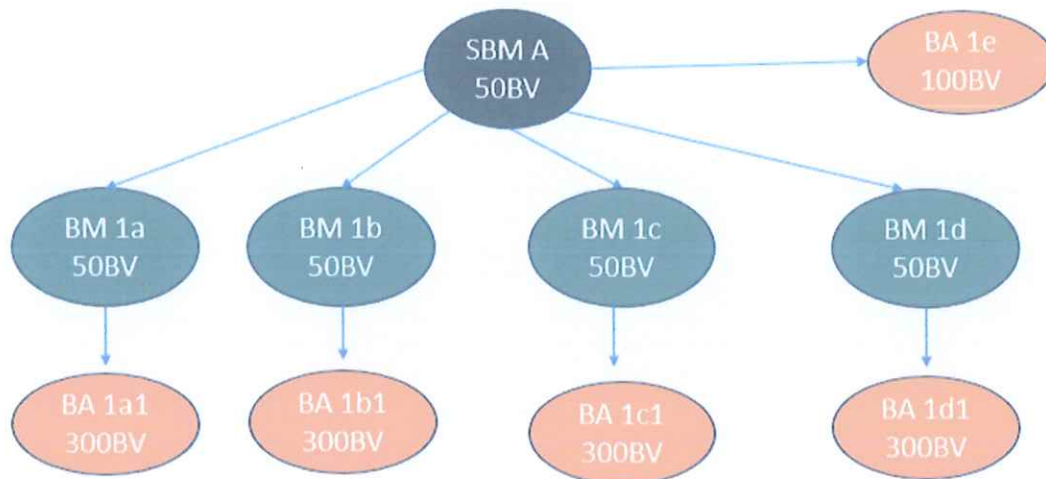
* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ 1: Mô hình nhà phân phối thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM là SBM trở lên có 50PBV và 350UBV:



NPP (cấp bậc)	BV	UBV
A (SBM)	50	50
1b (VIP)	350	350
1c (BA)	300	300
Tổng UBV của nhà phân phối A		700
Như vậy: 1/ A là SBM. 2/ A có 50PBV và tổng UBV là 700 > 350UBV. Do đó A thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM.		

Ví dụ 2: Mô hình nhà phân phối thoả điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM là SBM trở lên, có 50PBV trong tháng, có 100UBV và có 4 nhánh có nhà phân phối từ cấp bậc BM trở lên có 50PBV và 350UBV mỗi nhánh:



NPP (cấp bậc)	BV của A (SBM)	BV nhánh BM 1a	BV nhánh BM 1b	BV nhánh BM 1c	BV nhánh BM 1d	BV nhánh BA 1e
A (SBM)	50					
1e (BA)						100
1a (BM)		50				
1a1 (BA)		300				
1b (BM)			50			
1b1 (BA)			300			
1c (BM)				50		
1c1 (BA)				300		
1d (BM)					50	
1d1 (BA)					300	
Tổng UBV từng nhánh		350	350	350	350	100

Như vậy:

1/ A là SBM.

2/ A có 50PBV và tổng UBV (A + BA 1e) là 150.

3/ A có 4 nhánh BM (BM1a, BM1b, BM1c, BM1d) đều thoả điều kiện có 50PBV và 350UBV.

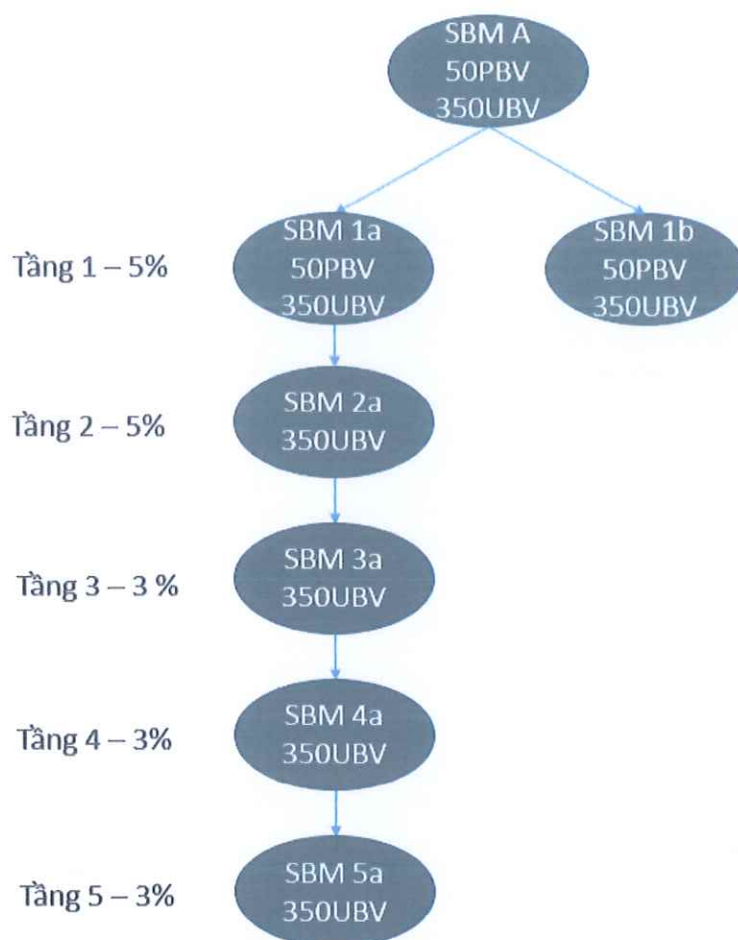
Do đó A thoả điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM.

Ví dụ 3: Cách tính hoa hồng phần chia lãnh đạo SBM của Nhà phân phối SBM A thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM, được hưởng 3 tầng:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	UBV	Tổng UBV/tầng	% phần chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (SBM)	350			
1	1a (SBM)	350	350	5%	17.5
2	2a (SBM)	350	350	5%	17.5
3	3a (SBM)	350	350	3%	10.5
Tổng cộng					45.5
Như vậy: A là SBM, có 50PBV và 350UBV nên thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM và hưởng đến 3 tầng.					
Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh: $45.5 \times 18.000 = 819.000\text{VND}$.					

Ví dụ 4: Cách tính hoa hồng phần chia lãnh đạo SBM của Nhà phân phối SBM A có 2 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	UBV	Tổng UBV/tầng	% phần chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (SBM)	350			
1	1a (SBM)	350	700	5%	35
	1b (SBM)	350			
2	2a (SBM)	350	350	5%	17.5
3	3a (SBM)	350	350	3%	10.5
4	4a (SBM)	350	350	3%	10.5
5	5a (SBM)	350	350	3%	10.5
Tổng cộng					84

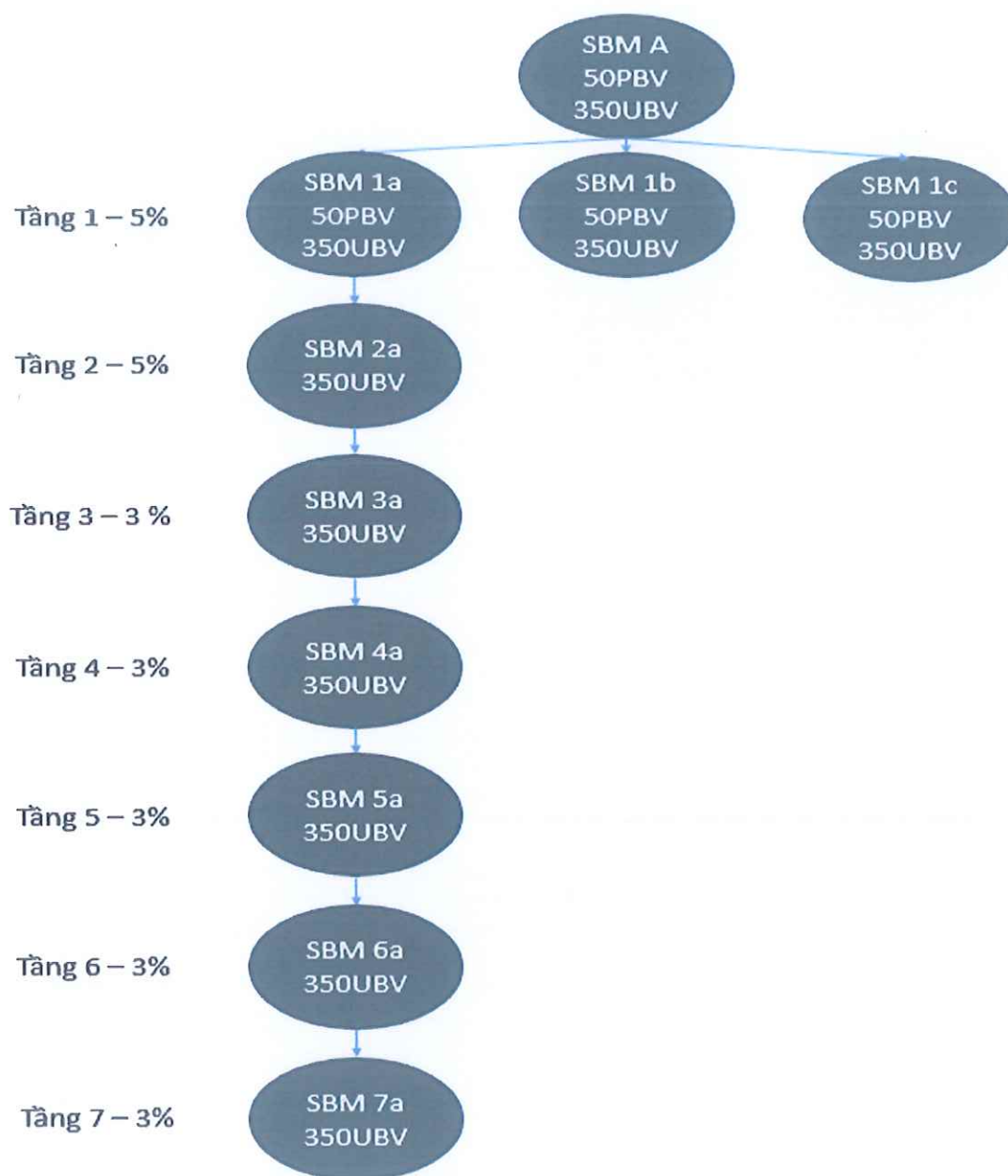
Như vậy:

1/ A là SBM, có 50PBV và 350UBV nên thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM.

2/ A có 2 nhánh SBM 1a (có 50PBV và 350UBV) và SBM 1b (có 50PBV và 350UBV) thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM nên nhà phân phối A hưởng đến 5 tầng.

Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh: $84 \times 18.000 = 1.512.000\text{VND}$.

Ví dụ 5: Cách tính hoa hồng phần chia lãnh đạo SBM của Nhà phân phối SBM A có 3 nhánh thoả điều kiện phần chia lãnh đạo SBM trở lên:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	UBV	Tổng UBV/tầng	% phần chia lãnh đạo SBM	Phần chia lãnh đạo SBM
	A (SBM)	350			
1	1a (SBM)	350	1050	5%	52.5
	1b (SBM)	350			
	1c (SBM)	350			
	1c (SBM)	350			
2	2a (SBM)	350	350	5%	17.5
3	3a (SBM)	350	350	3%	10.5
4	4a (SBM)	350	350	3%	10.5
5	5a (SBM)	350	350	3%	10.5
6	6a (SBM)	350	350	3%	10.5
7	7a (SBM)	350	350	3%	10.5
Tổng cộng					122.5
<p>Như vậy:</p> <p>1/ A là SBM, có 50PBV và 350UBV nên thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SBM.</p> <p>2/ A có 3 nhánh SBM 1a (có 50PBV và 350UBV), SBM 1b (có 50PBV và 350UBV) và nhánh SBM 1c (có 50PBV và 350UBV) thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM nên nhà phân phối A hưởng đến 7 tầng.</p>					
Phần chia lãnh đạo SBM nhà phân phối A phát sinh: $122.5 \times 18.000 = 2.205.000\text{VND}$.					

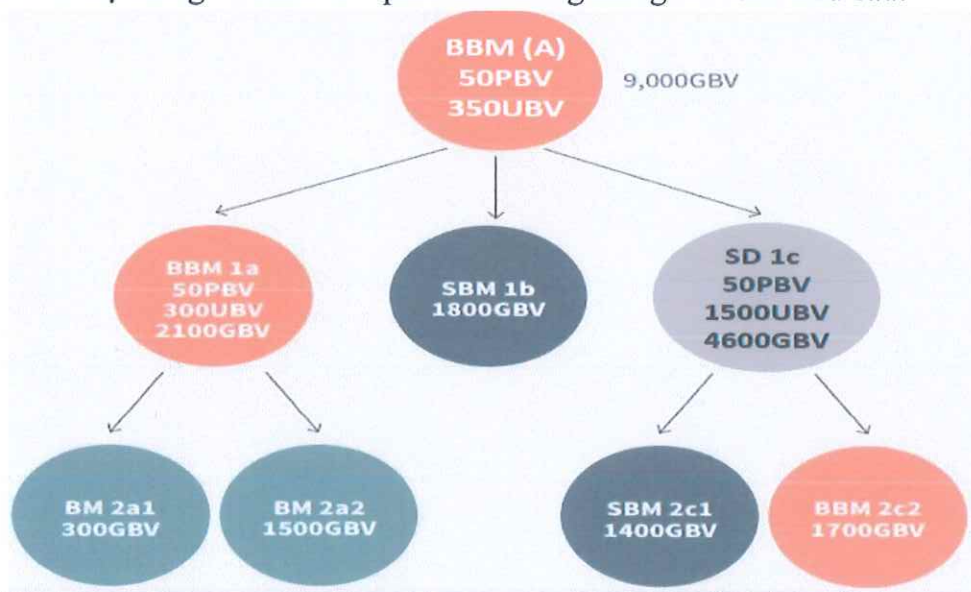


Hoa hồng BBM

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
BBM SD GD PD	Là BBM trở lên, có 50PBV và có 350UBV trong tháng.	Hoa hồng BBM = 6% x [(BBMBGBV của nhà phân phối) + (BBMBGBV tuyến dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng BBM)].

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

Ví dụ: BBM A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:



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

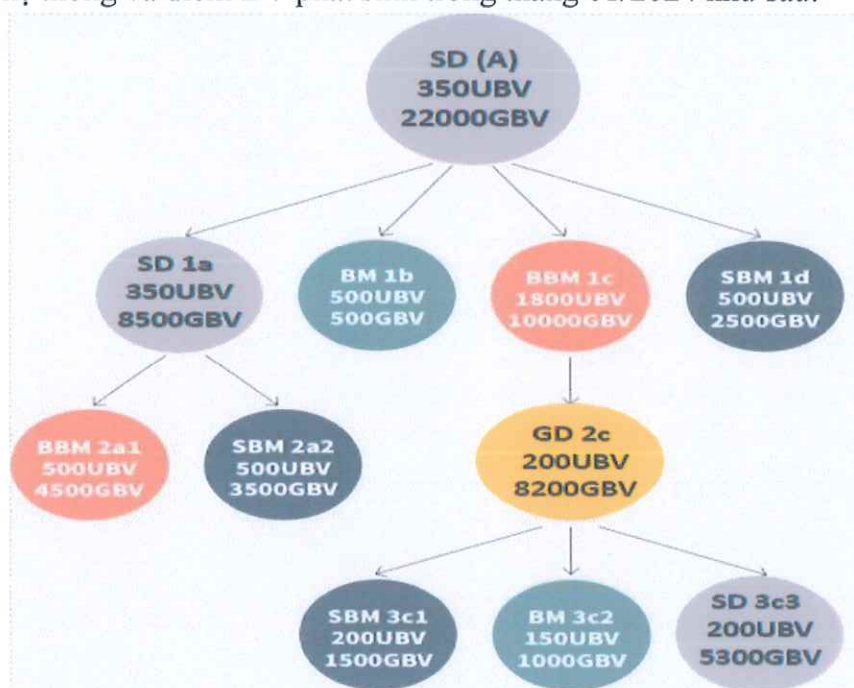
Nhà phân phối (Cấp bậc)		GBV
A (BBM)		9.000
Trừ	1a (BBM)	2.100
	1c (SD)	4.600
BBMBGBV của A		2.300
Cộng 1a (BBM) không thỏa điều kiện (300UBV<350UBV)		2.100
Tổng BBMBGBV		4.400
Hoa hồng BBM của A:		4.400 x 6% x 18.000 = 4.752.000VND.

HOA HỒNG SD

Hoa hồng SD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
SD GD PD	Là SD trở lên và 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: SD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 01/2024 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)	22.000
Trừ 1a (SD)	8.500
2c (GD)	8.200
SDBGBV của A	5.300
Cộng 2c (GD) không thỏa điều kiện (200UBV < 350UBV)	8.200
Tổng SDBGBV tính hoa hồng SD của nhà phân phối A là: 5.300 + 8.200 = 13.500	
Hoa hồng SD của nhà phân phối A: 13.500 x 6% x 18.000 = 14.580.000VND.	

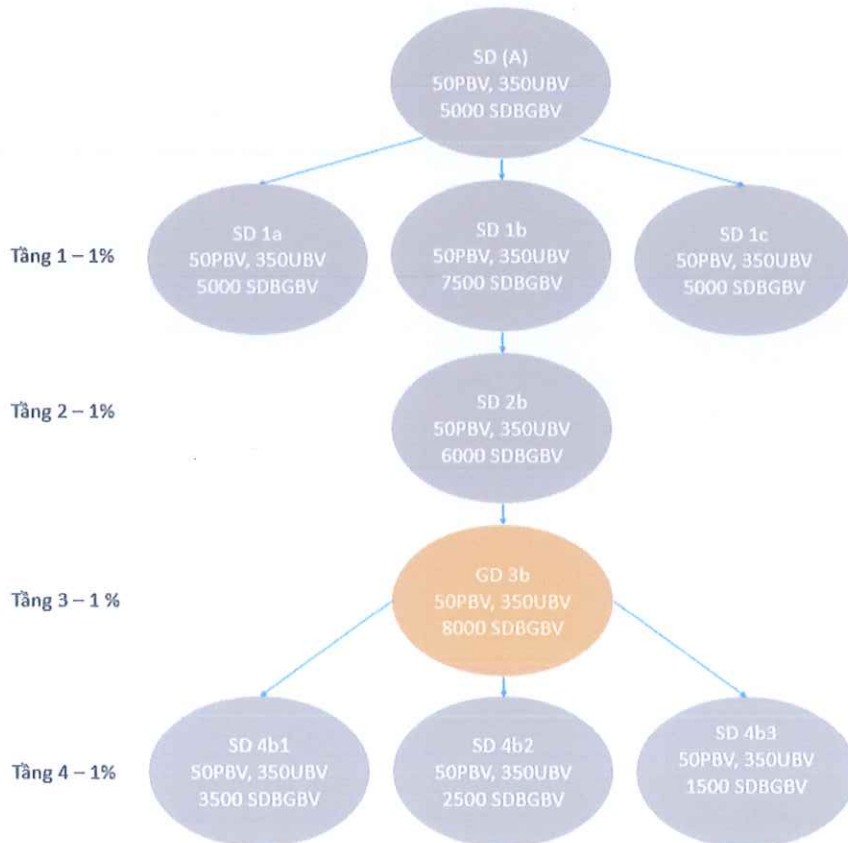
PHẦN CHIA LÃNH ĐẠO SD

Phần chia lãnh đạo SD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
SD GD PD	1. Là SD trở lên và được nhận hoa hồng BBM trong tháng. 2. Có 1 SD tuyến dưới. 3. Có 3 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM trong tháng hoặc có 2 nhánh có 2 tầng thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM trong tháng.	Phần chia lãnh đạo SD = $\sum(\text{SDBGBV} \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo SD từng tầng})$.	
		Tầng	Mức tỷ lệ
		1	1%
		2	1%
		3	1%
		4	1%

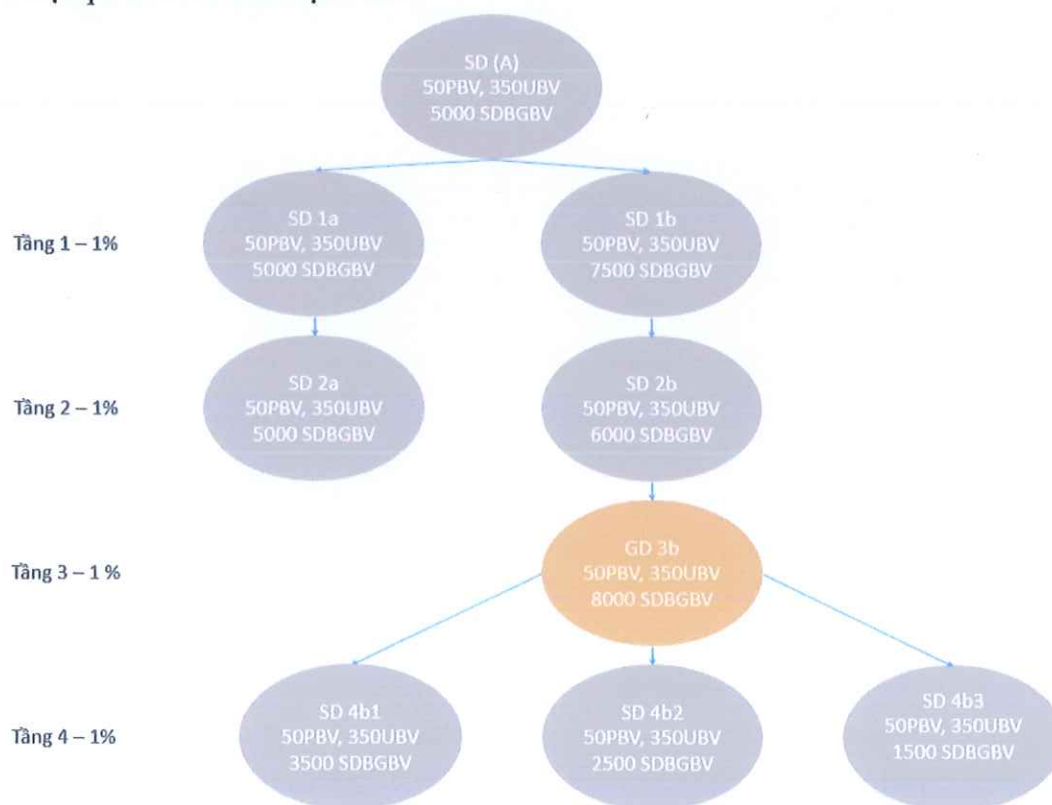
* Nhánh thỏa điều kiện là nhánh có nhà phân phối đứng đầu nhánh đạt các điều kiện đó.

Ví dụ 1: Cách tính hoa hồng phần chia lãnh đạo SD của Nhà phân phối SD A có 3 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	SDBGBV	Tổng SDBGBV /tầng	% phần chia lãnh đạo SD	Phần chia lãnh đạo SD
	A (SD)	5000			
1	1a (SD)	5000	17500	1%	175
	1b (SD)	7500			
	1c (SD)	5000			
2	2b (SD)	6000	6000	1%	60
3	3b (GD)	8000	8000	1%	80
4	4b1 (SD)	3500	7500	1%	75
	4b2 (SD)	2500			
	4b3 (SD)	1500			
Tổng cộng					390
1/A là SD có 50PBV, 350UBV nên được nhận hoa hồng BBM.					
2/A có nhiều hơn 1 SD tuyến dưới.					
3/A có 3 nhánh SD1a (có 50PBV và 350UBV), SD1b (có 50PBV và 350UBV), SD1c (có 50PBV và 350UBV) thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM.					
Như vậy nhà phân phối A thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SD.					
Phần chia lãnh đạo SD nhà phân phối A phát sinh: $390 \times 18.000 = 7.020.000\text{VND}$.					

Ví dụ 2: Cách tính hoa hồng phần chia lãnh đạo SD của Nhà phân phối SD A có 2 nhánh 2 tầng thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM:



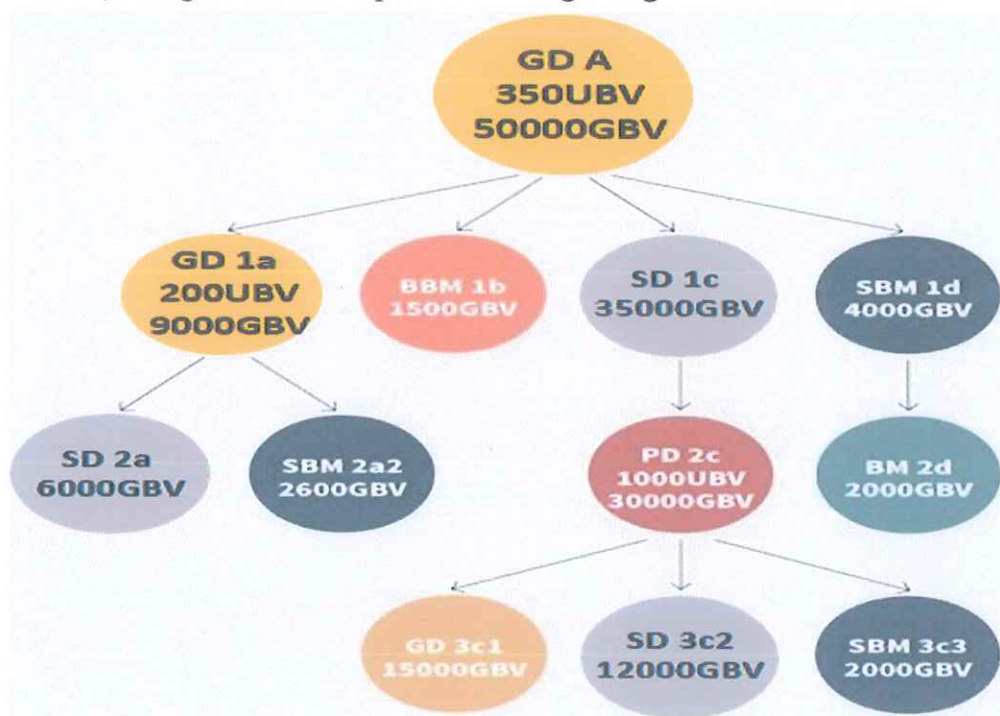
Tầng	NPP (Cấp bậc)	SDBGBV	Tổng SDBGBV /tầng	% phần chia lãnh đạo SD	Phần chia lãnh đạo SD
	A (SD)	5000			
1	1a (SD)	5000	12500	1%	125
	1b (SD)	7500			
2	2a (SD)	5000	11000	1%	110
	2b (SD)	6000			
3	3b (GD)	8000	8000	1%	80
4	4b1 (SD)	3500	7500	1%	75
	4b2 (SD)	2500			
	4b3 (SD)	1500			
Tổng cộng					390
1/A là SD có 50PBV, 350UBV nên được nhận hoa hồng BBM.					
2/A có nhiều hơn 1 SD tuyển dưới.					
3/A có 2 nhánh là SD1a (có 50PBV và 350UBV), SD1b (có 50PBV và 350UBV) và có 2 tầng là SD2a (có 50PBV và 350UBV) và SD2b (có 50PBV và 350UBV) thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo SBM.					
Như vậy nhà phân phối A thỏa điều kiện nhận phần chia lãnh đạo SD.					
Phần chia lãnh đạo SD nhà phân phối A phát sinh: $390 \times 18.000 = 7.020.000\text{VND}$.					

HOA HỒNG GD

Hoa hồng GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
GD PD	Là GD trở lên và được nhận hoa hồng BBM trong tháng.	Hoa hồng GD = 2% x [(GDBGBV của nhà phân phối) + (GDBGBV tuyến dưới không thỏa điều kiện nhận hoa hồng GD)].

Ví dụ: GD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:



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

	Nhà phân phối (Cấp bậc)	GBV
	A (GD)	50.000
Trừ	1a (GD)	9.000
	2c (PD)	30.000
	GDBGBV của A	11.000
	Cộng 1a không thỏa điều kiện (200UBV < 350UBV)	9.000
Tổng GDBGBV tính hoa hồng GD của nhà phân phối A là: 11.000 + 9.000 = 20.000 Hoa hồng GD của nhà phân phối A: 20.000 x 2% x 18.000 = 7.200.000VND.		

← PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO GD →

Phân chia lãnh đạo GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD PD	1. Là GD trở lên và được nhận hoa hồng BBM trong tháng.	Phân chia lãnh đạo GD = $\sum(\text{GDBGV} \times \text{tỷ lệ phân chia lãnh đạo GD từng tầng})$.	
	2. Có 1 GD tuyến dưới.	Tầng	Mức tỷ lệ
	3. Được nhận phần chia lãnh đạo SD trong tháng.	1	0.5%
	4. Có 2 nhánh thỏa điều kiện phân chia lãnh đạo SD trong tháng.	2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

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

Ví dụ: GD A có hệ thống và điểm GDBGV phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:



Tầng	NPP (Cấp bậc)	GDBGBV	Tổng GDBGBV/tầng	% phần chia lãnh đạo GD	Phần chia lãnh đạo GD
	A (GD)	8.000			
1	1a (GD)	6.000	15.000	0,5%	75
	1b (GD)	9.000			
2	2b (GD)	8.000	8.000	0,5%	40
3	3b (PD)	20.000	20.000	0,5%	100
4	4b1 (GD)	8.000	23.500	0,5%	117,50
	4b2 (GD) (không đủ điều kiện, cộng dồn xuống tầng gần nhất đủ điều kiện)	4.000			
	4b3 (GD)	4.500			
	5b (GD)	7.000			
Tổng cộng					332,50
Phần chia lãnh đạo GD nhà phân phối A phát sinh: 332,50 x 18.000 = 5.985.000VND.					

PHẦN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA GD

Phần chia doanh số quốc gia GD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
GD PD	1. Là GD. 2. Nhận phần chia lãnh đạo SBM trong 12 tháng trong năm dương lịch. 3. Có 200.000AGBV cộng dồn trong năm dương lịch.	1. Mỗi GD đạt 200.000AGBV trong năm được tính 1 phần chia. 2. Nếu GD có nhiều nhánh GD khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD 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
		Phần chia doanh số quốc gia GD = $\frac{\text{(Tổng BV quốc gia trong năm * 1\%)}}{\text{Tổng số phần chia}}$	

Ví dụ 1: Cách xác định số phần chia:

Bản thân GD A có 650.000 AGBV trong năm 2024, và có 3 nhánh GD tuyến dưới khác nhau, mỗi GD có 200.000 AGBV trong năm 2024 thì:

1/ Cứ mỗi 200.000 AGBV sẽ được 1 phần chia, GD A có 650.000 AGBV nên GD A đạt 3 phần chia.

2/ Vì GD A có 3 nhánh GD tuyến dưới khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD nên số phần chia của GD A sẽ được nhân hệ số 2.

Như vậy tổng số phần chia doanh số quốc gia GD trong hệ thống của GD A: 3 phần chia x 2 = 6 phần.

Ví dụ 2: Dựa theo ví dụ 1, cách tính giá trị phần chia doanh số quốc gia GD của GD A như sau:

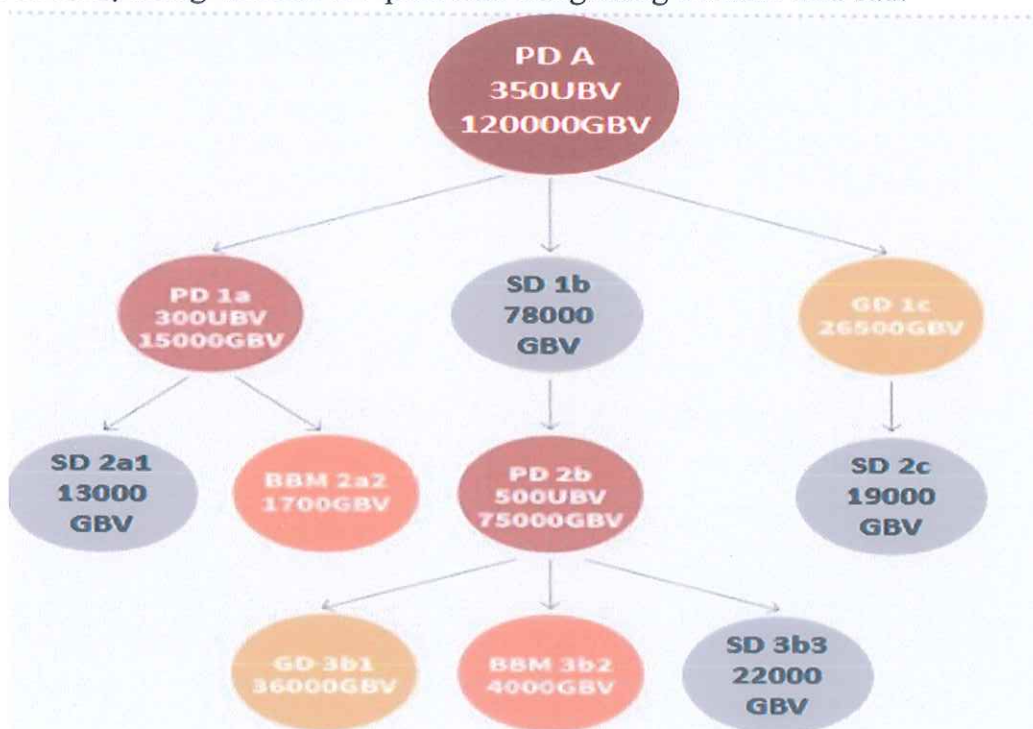
Năm 2024	BV
Tổng số BV quốc gia	700.000
GD A có 650.000 AGBV trong năm 2024, và có 3 nhánh GD tuyển dưới khác nhau, mỗi GD có 200.000 AGBV trong năm 2024 thì:	
1/ Cứ mỗi 200.000 AGBV sẽ được 1 phần chia, GD A có 650.000 AGBV nên GD A đạt 3 phần chia.	
2/ Vì GD A có 3 nhánh GD tuyển dưới khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD nên số phần chia của GD A sẽ được nhân hệ số 2.	
Như vậy tổng số phần chia doanh số quốc gia GD của GD A: 3 phần chia x 2 = 6 phần.	
Tổng số phần chia doanh số quốc gia GD trong năm 2024 là : 6 (GD A) + 3 (3 GD tuyển dưới khác nhau đạt phần chia doanh số quốc gia GD) = 9.	
⇒ Giá trị 1 phần chia = $[(700.000 \times 1\%) / 9] \times 18.000 = 14.000.000\text{VND}$.	
Giá trị hoa hồng phần chia doanh số quốc gia GD của GD A là $6 \times 14.000.000 = 84.000.000 \text{ VND}$.	

HOA HỒNG PD

Hoa hồng PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính
PD	Là PD trở lên và 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: PD A có hệ thống và điểm BV phát sinh trong tháng 01/2024 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
	2b (PD)	<u>75.000</u>
	PDBGBV của A	30.000
	Cộng 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: 45.000 x 1% x 18.000 = 8.100.000VND.	

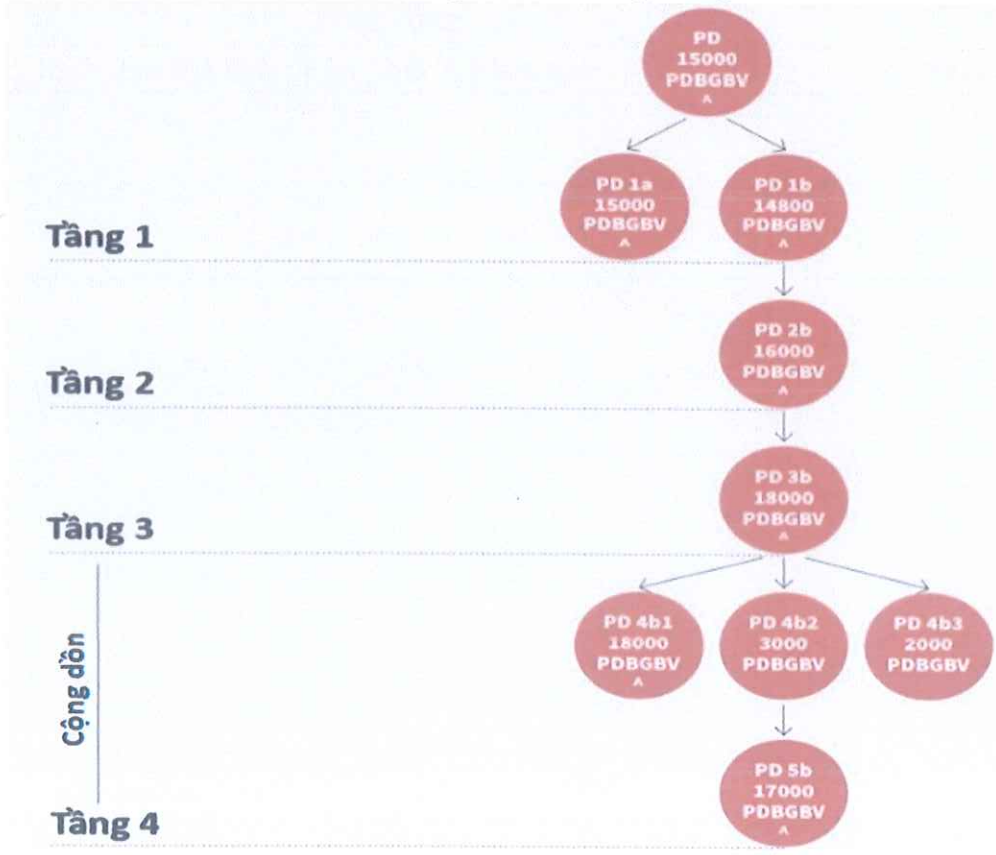
PHÂN CHIA LÃNH ĐẠO PD

Phân chia lãnh đạo PD

Cấp bậc	Điều kiện	Cách tính	
PD	1. Là PD và được nhận hoa hồng BBM trong tháng. 2. Có 1 PD tuyến dưới. 3. Được nhận phần chia lãnh đạo GD trong tháng. 4. Có 2 nhánh thỏa điều kiện phần chia lãnh đạo GD trong tháng.	Phần chia lãnh đạo PD = $\sum(\text{PDBGBV} \times \text{tỷ lệ phần chia lãnh đạo PD từng tầng})$.	
		Tầng	Mức tỷ lệ
		1	0.5%
		2	0.5%
		3	0.5%
		4	0.5%

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

Ví dụ: PD A có hệ thống và điểm PDBGBV phát sinh trong tháng 01/2024 như sau:



PHẦN CHIA DOANH SỐ QUỐC GIA PD

Phần chia doanh số quốc gia PD

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

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

Bản thân PD A có 2.000.000 AGBV trong năm 2024 và có 6 nhánh GD khác nhau, mỗi GD đạt 1 phần chia doanh số quốc gia GD thì:

1/ PD A có 2.000.000 AGBV nên PD A đạt được phần chia doanh số quốc gia PD là 1.

2/ PD A có 6 nhánh GD khác nhau, mỗi GD đạt phần chia doanh số quốc gia GD nên số phần chia doanh số quốc gia PD của PD A sẽ được nhân hệ số 1.5.

Như vậy tổng số phần chia doanh số quốc gia PD của PD A là: $1 \times 1.5 = 1.5$ phần.

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 và Điều 43 Nghị định 18/2023/ND-CP.

CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

Tổng Giám đốc



LU SHIH CHIEH