



87 B31a 04 cầu giấy hà nội

**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM**

ĐC: C16/D21 Khu đô thị mới Cầu Giấy, phố Dịch Vọng Hậu,

Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

ĐT : 024.37876502/03/04/05 \* Fax : 024.37876506

## **KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG**

## MỤC LỤC

I. Các khái niệm.....	3
1. Người tham gia bán hàng đa cấp (viết tắt NPP – Nhà phân phối).....	3
2. Người bảo trợ.....	3
3. Mã số bảo trợ.....	3
4. Hệ thống trực hệ.....	3
5. Hệ thống chỉ định.....	3
6. Mã số chỉ định.....	4
7. Người chỉ định.....	4
8. NPP Tầng 1.....	4
9. Tháng.....	4
10. Doanh số CV (Commission Value – Doanh số tính Hoa hồng).....	4
11. Doanh số cá nhân (PV – Personal Volume).....	4
12. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume).....	4
13. Doanh số cá nhân tích lũy từ tháng trước.....	4
14. Doanh số cá nhân trong tháng.....	4
15. Tổng doanh số cá nhân tích lũy.....	4
16. Nhóm.....	4
17. Doanh số nhóm (GV - Group Volume).....	5
18. Doanh số kết chuyển từ tháng trước.....	5
19. Doanh số Hoa hồng nhóm và Doanh số nhóm yếu.....	5
20. Doanh số trực hệ.....	5
21. Doanh số tích lũy (Dùng để đạt danh hiệu).....	5
22. Doanh số Qualify.....	5
23. Doanh số năng động.....	5
II. Các Cấp bậc và Danh hiệu của NPP.....	6
1. Cấp bậc của NPP.....	6
1.1. NPP Khởi nghiệp.....	6
1.2. NPP Bạc (Silver).....	6
1.3. NPP Vàng (Gold).....	6
2. Danh hiệu NPP.....	6
III. Hoa hồng, tiền thưởng.....	7
1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus).....	7
2. Hoa hồng Doanh số nhóm (Team Bonus).....	7
3. Thưởng duy trì doanh số (Qualify Volume Bonus).....	8
4. Hoa hồng Cộng hưởng (Leverage Bonus).....	8
5. Hoa hồng Trực hệ (Parent Bonus).....	9
6. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus).....	10
IV. Cam kết của doanh nghiệp.....	11

## I. Các khái niệm

### 1. Người tham gia bán hàng đa cấp (viết tắt NPP – Nhà phân phối)

Là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Vina-Link Group (theo Mục 3 - Điều 3 – Nghị định số 40/2018/NĐ-CP).

Người tham gia bán hàng đa cấp với Vina-Link Group (NPP) sẽ được cấp một **Mã số** để hoạt động kinh doanh, mã số này còn được gọi là Mã số Nhà phân phối (viết tắt là **Mã số NPP / ID NPP**).

### 2. Người bảo trợ

Là NPP của Vina-Link Group, trực tiếp giới thiệu NPP mới tham gia bán hàng đa cấp tại Vina-Link Group. Hoạt động này còn được gọi là hoạt động ‘**Bảo trợ**’. Thông tin này được ghi nhận rõ trên hợp đồng của NPP mới. Đồng thời NPP mới còn được gọi là **F1** của **Người bảo trợ** này.

### 3. Mã số bảo trợ

Là Mã số hoạt động kinh doanh của **Người bảo trợ**.

### 4. Hệ thống trực hệ

Đối với một NPP, Hệ thống trực hệ là hệ thống mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau do người đó phát triển ra.

Ví dụ:

- Một NPP A bảo trợ NPP B mới, thì B gọi là F1 của A
- Khi NPP B ở trên bảo trợ NPP C mới, thì C gọi là F1 của B, đồng thời C còn được gọi là F2 của A.
- Khi NPP C ở trên bảo trợ NPP D mới, thì D gọi là F1 của C, đồng thời là F2 của B và là F3 của A.
- Tương tự như vậy NPP A sẽ có một Hệ thống trực hệ nhiều tầng mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau do A phát triển ra (B, C, D, ...).

### 5. Hệ thống chỉ định

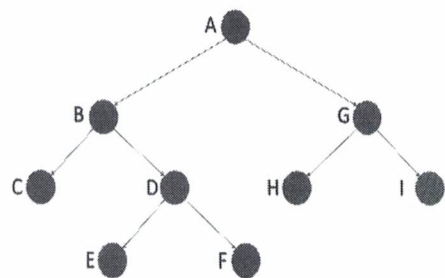
Đối với một NPP, **Hệ thống chỉ định** là hệ thống mở rộng của **Hệ thống trực hệ**, thể hiện mối tương quan của tất cả các NPP với nhau trong Vina-Link Group.

**Hệ thống chỉ định** của một NPP bao gồm các NPP trong **Hệ thống trực hệ** của NPP đó và các NPP khác do hệ thống tuyển trên đặt xuống.

Từ định nghĩa cho thấy, một Mã số NPP tham gia hoạt động bán hàng đa cấp tại Vina-Link Group sẽ được thể hiện trên hai hệ thống: **Hệ thống trực hệ** và **Hệ thống chỉ định**.

Ví dụ (hình bên): A bảo trợ B, D; B bảo trợ ra C, E, F; Vậy **Hệ thống chỉ định** của B bao gồm các NPP là C, D, E, F. Trong đó:

C, E, F thuộc **Hệ thống trực hệ** của B còn D thuộc **Hệ thống trực hệ** của A. Trong trường hợp này NPP D là do A đặt xuống **Hệ thống chỉ định** của B.





## 6. Mã số chỉ định

Là mã số của một NPP bên trên trực tiếp trong **Hệ thống chỉ định** của một NPP khác. Thông tin này được ghi nhận rõ trên hợp đồng của NPP được chỉ định.

## 7. Người chỉ định

Là NPP trực tiếp sở hữu mã số chỉ định theo căn cứ trên hợp đồng của NPP.

## 8. NPP Tầng 1

Đối với một NPP, NPP Tầng 1 là những NPP nằm bên dưới trực tiếp trong **Hệ thống chỉ định**.

## 9. Tháng

Một tháng được tính bắt đầu từ 00h00' của ngày đầu tháng đến hết 23h59' ngày cuối cùng của tháng đó.

## 10. Doanh số CV (Commission Value – Doanh số tính Hoa hồng)

Là doanh số được quy định cho mỗi sản phẩm hoặc gói sản phẩm, sử dụng để tính toán các khoản Hoa hồng.

- Doanh số CV được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- Doanh số CV tính hoa hồng: 1 CV = 1000 VNĐ

Đơn vị doanh số CV được niêm yết công khai tại trụ sở và trên trang thông tin của Vina-Link Group cùng với Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp do Vina-Link Group quy định theo từng thời điểm.

## 11. Doanh số cá nhân (PV – Personal Volume)

Là doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng Doanh số CV), được sử dụng để đánh giá mức năng động của NPP trong tháng, và được tích lũy để xét duyệt mức tham gia của NPP.

## 12. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume)

Là tích lũy doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng Doanh số CV) từ khi tham gia để xét duyệt mức tham gia của NPP.

## 13. Doanh số cá nhân tích lũy từ tháng trước

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến khi kết thúc tháng kinh doanh trước đó.

## 14. Doanh số cá nhân trong tháng

Là tổng doanh số cá nhân NPP mua hàng trong tháng đó.

## 15. Tổng doanh số cá nhân tích lũy

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến tháng hiện tại.

## 16. Nhóm

**Hệ thống chỉ định** của một NPP có các **Nhóm** khác nhau. Mỗi **Nhóm** được xác định từ một **NPP Tầng 1** trở xuống.

### 17. Doanh số nhóm (GV - Group Volume)

Đối với một **Nhóm**, **Doanh số nhóm** là tổng doanh số mua hàng trong tháng của tất cả các NPP thuộc **Nhóm** (tính bằng CV).

### 18. Doanh số kết chuyển từ tháng trước

Là Doanh số còn dư sau khi trừ đi phần Doanh số đã tính cho Hoa hồng nhóm (Phần CÁC HẠNG MỤC HOA HỒNG TRONG KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG, mục 02) của tháng trước chuyển sang tháng sau.

### 19. Doanh số Hoa hồng nhóm và Doanh số nhóm yếu

Đối với một NPP đạt Cấp bậc từ Bạc trở lên và có các **Nhóm** khác nhau. **Doanh số Hoa hồng nhóm** được tính trên một **Nhóm**, Bao gồm **Doanh số kết chuyển từ tháng trước** chuyển sang cộng với **Doanh số nhóm** phát sinh trong tháng hiện tại.

NPP chưa đạt chỉ tiêu năng động trong tháng thì tất cả **Doanh số nhóm** sẽ được ghi nhận là 0.

**Doanh số hoa hồng nhóm** của **Nhóm** nào thấp nhất thì được gọi là **Doanh số nhóm yếu** (MGV – Min Group Volume) và **Nhóm** này được gọi là **Nhóm yếu**

### 20. Doanh số trực hệ

Là doanh số mua hàng của 01 tháng (tính bằng doanh số CV) của toàn bộ Hệ thống trực hệ của một NPP, không bao gồm doanh số cá nhân của NPP đó.

### 21. Doanh số tích lũy (Dùng để đạt danh hiệu)

Khi một NPP đạt Cấp bậc Bạc trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu tích lũy **Doanh số nhóm** cho mỗi **Nhóm** một cách riêng biệt. **Nhóm** nào có mức tích lũy thấp nhất được gọi là **Doanh số tích lũy**.

### 22. Doanh số Qualify

Khi một NPP đạt Cấp bậc Bạc trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu tích lũy **Doanh số nhóm** cho mỗi **Nhóm** một cách riêng biệt. **Nhóm** nào có mức tích lũy thấp nhất được gọi là **Doanh số Qualify**.

Lưu ý: Khi **Doanh số Qualify** của một NPP vượt 550.000 CV thì mức tích lũy **Doanh số nhóm** cho mỗi **Nhóm** của NPP này sẽ được đặt về 0 và bắt đầu ghi nhận lại từ đầu ở tháng tiếp theo.

### 23. Doanh số năng động

Là Doanh số cá nhân mua hàng tối thiểu do Công ty quy định (160 CV đối với 01 tháng) để đánh giá mức năng động của mỗi NPP trong tháng đó. NPP đã hoàn thành chỉ tiêu năng động trong tháng mới đủ điều kiện để nhận hoa hồng và tích lũy Doanh số nhóm của tháng đó.

Liên tục 03 tháng nếu NPP không hoàn thành mức năng động quy định, toàn bộ doanh số tích lũy (bao gồm doanh số tích lũy để lên danh hiệu, doanh số kết chuyển để được nhận Hoa hồng nhóm và doanh số tích lũy để được nhận Thưởng duy trì doanh số) sẽ bị huỷ.



## II. Các Cấp bậc và Danh hiệu của NPP

### 1. Cấp bậc của NPP

Mức tham gia của NPP, thể hiện việc cá nhân NPP mua hàng và tích lũy **Doanh số cá nhân**. Tổng tích lũy được thể hiện bằng **Doanh số cá nhân tích lũy**.

Cấp bậc của NPP là thuật ngữ chỉ đối tượng thuộc các nhóm sau:

#### 1.1. NPP Khởi nghiệp

Là đối tác đã ký hợp đồng với Công ty, hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và được cấp thẻ để trở thành NPP.

#### 1.2. NPP Bạc (Silver)

Khi **Doanh số cá nhân tích lũy** của NPP đủ 4.000 CV thì được gọi là NPP Bạc.

#### 1.3. NPP Vàng (Gold)

Khi **Doanh số cá nhân tích lũy** của NPP đủ 10.000 CV thì được gọi là NPP Vàng.

### 2. Danh hiệu NPP

Vina-Link Group có những Danh hiệu dành cho các NPP như sau:

STT	Danh hiệu		Điều kiện đạt danh hiệu	
	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Doanh số tích lũy(CV)	Điều kiện về F1 trong các nhóm
1	Manager	Quản lý bán hàng	80.000	
2	Senior Manager	Lãnh đạo bán hàng	240.000	
3	Director	Giám đốc bán hàng	550.000	
4	Ruby	Hồng Ngọc	1.100.000	
5	Emerald	Ngọc Lục Bảo	2.200.000	
6	Diamond	Kim Cương	4.400.000	
7	Blue Diamond	Kim Cương Xanh	6.600.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Diamond
8	Black Diamond	Kim Cương Đen	10.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Blue Diamond
9	Crown Diamond	Vương Miện Kim Cương	15.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Black Diamond
10	Ambassador	Đại Sứ	22.000.000	Tối thiểu mỗi nhóm có 01 F1 đạt Crown Diamond

Lưu ý: Cấp bậc của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số mua hàng cá nhân, còn Danh hiệu của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số của các Nhóm. Do đó một NPP có thể có đồng thời cả Cấp bậc và Danh hiệu.



### III. Hoa hồng, tiền thưởng

Tất cả các quyền lợi trong Kế hoạch trả thưởng này chỉ dành riêng cho NPP Bạc và NPP Vàng đã hoàn thành chỉ tiêu năng động.

#### 1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus)

Khi NPP có một NPP F1 tích lũy doanh số mua hàng đạt mức quy định, NPP đó (Mã số bảo trợ) có thể được nhận hoa hồng. Khoản hoa hồng tối đa là 1.000 CV, cụ thể theo bảng sau:

Doanh số cá nhân tích lũy của NPP F1	Hoa hồng của NPP bảo trợ	
	NPP Bạc	NPP Vàng
1.000 CV	120 CV	120 CV
2.000 CV	240 CV	240 CV
3.000 CV	360 CV	360 CV
4.000 CV	480 CV	480 CV
10.000 CV	480 CV	1.000 CV

Ví dụ:

- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Bạc hoặc Vàng, bảo trợ NPP F1 B và sau đó NPP B có **Doanh số cá nhân tích lũy** là 1.000 CV thì hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 120CV.
- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Bạc, bảo trợ NPP F1 B Cấp bậc Vàng thì hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 480CV.
- Mã số bảo trợ A Cấp bậc Vàng, bảo trợ NPP F1 B Cấp bậc Vàng thì hoa hồng bảo trợ của NPP A được đối chiếu theo bảng trên là 1.000CV.

#### 2. Hoa hồng Doanh số nhóm (Team Bonus)

Dành cho NPP Bạc trở lên, mỗi khi **Doanh số nhóm yếu** phát sinh 7.000 CV sẽ tạo thành 01 Chu kỳ. Bạn được nhận 8% trên doanh số này (tính theo CV).

- Hoa hồng 01 chu kỳ =  $7.000 \text{ CV} \times 8\% = 560 \text{ CV}$

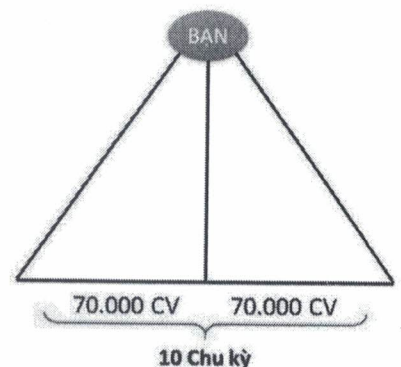
Ví dụ:

- Bạn có Doanh số nhóm yếu phát sinh 70.000 CV, hoa hồng bạn nhận được là:  $560 \text{ (CV)} \times 10 \text{ (Chu kỳ)} \times 1.000 \text{ (VNĐ)} = 5.600.000 \text{ VNĐ}$

Lưu ý:

- Mức chi trả tối đa cho Hoa hồng Doanh số nhóm trong tháng sẽ được tính căn cứ vào mức Danh hiệu NPP đã đạt được:

Danh hiệu	NPP Bạc	NPP Vàng
Manager	36,000 CV	44,000 CV
Senior Manager		
Director		
Ruby	72,000 CV	88,000 CV





Emerald	95,000 CV	130,000 CV
Diamond	175,000 CV	220,000 CV
Blue Diamond	225,000 CV	265,000 CV
Black Diamond	320,000 CV	400,000 CV
Crown Diamond	400,000 CV	525,000 CV
Ambassador	640,000 CV	1,000,000 CV

### 3. Thưởng duy trì doanh số (Qualify Volume Bonus)

Thưởng duy trì doanh số là phần nổi bật trong Kế hoạch trả thưởng của Vina-link Group, nó có thể giúp tạo nguồn thu nhập bền vững, lâu dài cho NPP, căn cứ vào Doanh số Qualify theo bảng sau:

Doanh số Qualify	Thưởng duy trì doanh số	
	NPP Bạc	NPP Vàng
80.000 CV	5.000 CV	5.000 CV
Thêm 160.000 CV	15.000 CV	25.000 CV
Thêm 310.000 CV	40.000 CV	50.000 CV
<b>Tổng</b>		
550.000 CV	60.000 CV	80.000 CV

#### Lưu ý:

Thưởng duy trì doanh số được tính ngay tại thời điểm NPP đạt tiêu chí theo bảng trên.

Ví dụ: Tháng 15/01/2019 bạn là NPP Bạc, bạn có Doanh số Qualify là 80.000 CV, bạn sẽ nhận được mức thưởng là 5.000 CV. Đến ngày 28/01/2019 bạn trở thành NPP Vàng, mức Thưởng duy trì doanh số sẽ không thay đổi vì mức thưởng này đã được tính tại ngày 15/01/2019. Đến 10/02/2019 bạn đang là NPP Vàng, bạn có Doanh số Qualify là 240.000 CV bạn sẽ tiếp tục nhận Thưởng duy trì doanh số là 25.000 CV.

Sau khi NPP nhận đủ một lần Thưởng duy trì doanh số, Doanh số kết chuyển, Doanh số Qualify sẽ được đặt về 0 và tích lũy lại từ đầu ở tháng tiếp theo. Các Doanh số tích lũy từ thời điểm đạt mức tối đa Thưởng duy trì doanh số trên cho đến cuối tháng không được bảo lưu ở tháng tiếp theo và cũng không được dùng để tính Thưởng duy trì doanh số.

### 4. Hoa hồng Cộng hưởng (Leverage Bonus)

Hoa hồng Cộng hưởng được chi trả căn cứ trên Hoa hồng Doanh số nhóm của các NPP trong 05 tầng gần nhất của Hệ thống trực hệ do chính mình phát triển ra (bỏ qua các tầng có NPP Khởi nghiệp, NPP chưa năng động và NPP dừng hoạt động). Có thể hiểu đây là Hệ thống trực hệ nén gọn 05 tầng, không bao gồm các NPP Khởi nghiệp, NPP chưa năng động trong tháng, NPP dừng hoạt động. Ghi nhận NPP từng tầng là F1, F2, F3, F4 và F5.

Hoa hồng này phụ thuộc vào Danh hiệu và Doanh số nhóm phát sinh mới trong tháng trên nhóm yếu của tháng trước. Nếu trường hợp doanh số các nhóm của tháng trước bằng nhau thì sẽ được tính theo Doanh số nhóm của nhóm yếu trong tháng hiện tại.



Chi tiết theo bảng sau:

Danh hiệu	Hoa hồng cộng hưởng	Điều kiện Doanh số nhóm (CV) trong tháng
Director	10% (F1 – F2)	85.000 CV
Ruby		
Emerald		
Diamond	10% (F1 – F2) + 5% F3	300.000 CV
Blue Diamond		
Black Diamond		
Crown Diamond	10% (F1 – F2) + 5% (F3 – F4)	700.000 CV
Ambassador	10% (F1 – F2) + 5% (F3 – F4 – F5)	3.000.000 CV

Điều kiện yêu cầu doanh số trong bảng, **Doanh số nhóm** mới phát sinh được tính trên **Nhóm yếu** của tháng trước.

Trong trường hợp không xác định được **Nhóm yếu** của tháng trước do NPP mới nâng Cấp bậc lên Bạc hoặc lên Vàng thì doanh số được tính là **Doanh số nhóm yếu** trong tháng.

Doanh số của NPP đạt ở mức nào (theo bảng trên) thì sẽ được hưởng theo quyền lợi tương ứng với doanh số đó và không vượt quá quyền lợi của mức Danh hiệu của NPP.

✦ Ví dụ:

Bạn đạt danh hiệu Ambassador, nhưng doanh số của bạn chỉ đạt 90.000 CV thì bạn chỉ được hưởng hoa hồng tương ứng với hoa hồng dành cho Danh hiệu Director, Ruby hoặc Emerald.

Hoa hồng Cộng hưởng được chi trả theo 05 tầng Hệ thống bảo trợ, hệ thống tự động bỏ qua tầng mà tại đó các NPP:

- Chưa tích lũy đủ để trở thành NPP Bạc hoặc NPP Vàng
- Không năng động
- Bị khóa hoặc hủy mã số

## 5. Hoa hồng Trực hệ (Parent Bonus)

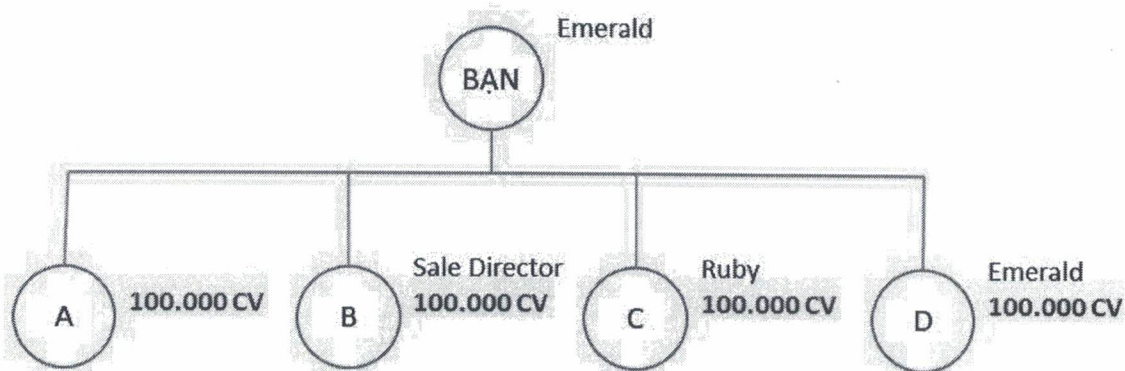
Là hoa hồng được chi trả dựa trên danh hiệu của NPP và tổng Doanh số trực hệ (tính theo CV) của NPP trong tháng. Mức chi trả căn cứ theo bảng:

Danh hiệu NPP	Hoa hồng trực hệ
Director	1%
Ruby	2%
Emerald trở lên	3%

**Lưu ý:**

- Hoa hồng trực hệ sẽ không tính **Doanh số trực hệ** của NPP cùng **danh hiệu** hoặc có **danh hiệu** cao hơn trong **Hệ thống trực hệ**.

**Ví dụ:** Bạn là Emerald và có 4F1: A, B, C, D



Hoa hồng trực hệ		Thành tiền
A	$100.000 * 3\%$	3,000,000 VNĐ
B	$100.000 * (3\% - 1\%)$	2,000,000 VNĐ
C	$100.000 * (3\% - 2\%)$	1,000,000 VNĐ
D	$100.000 * (3\% - 3\%)$	0
Tổng cộng		6,000,000 VNĐ

**6. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus)**

Vina-link Group dành 5% doanh số bán hàng (tính theo CV) toàn quốc để chia đều cho các NPP đạt từ danh hiệu Ruby trở lên và được phân bổ như sau:

Danh hiệu	Hoa hồng lãnh đạo	Điều kiện Doanh số nhóm (CV) trong tháng
Ruby trở lên	1%	110.000 CV
Emerald trở lên	1%	220.000 CV
Diamond trở lên	1%	440.000 CV
Blue Diamond trở lên	0.5%	660.000 CV
Black Diamond trở lên	0.5%	1.000.000 CV
Crown Diamond trở lên	0.5%	1.500.000 CV
Ambassador trở lên	0.5%	2.200.000 CV



**Lưu ý:** NPP đạt thưởng ở mức cao hơn sẽ được chia thưởng ở mức thấp hơn.

- **Ví dụ:** NPP A đạt đủ điều kiện hưởng 1% ở mức Diamond theo bảng trên, thì NPP A sẽ được chi thưởng 1% ở mức Emerald và 1% ở mức Ruby.

Điều kiện yêu cầu doanh số trong bảng, **Doanh số nhóm** mới phát sinh được tính trên **Nhóm yếu** của tháng trước.

Trong trường hợp không xác định được **Nhóm yếu** của tháng trước do NPP mới nâng Cấp bậc lên Bạc hoặc lên Vàng thì doanh số được tính là **Doanh số nhóm yếu** trong tháng.

NPP chỉ được chia Hoa hồng Toàn quốc, khi Doanh số nhóm trên nhóm được tính đạt tối thiểu doanh số theo mức quy định (theo bảng trên).

- **Ví dụ:** Nếu bạn muốn hưởng quyền lợi ở mức EMERALD thì danh hiệu của bạn tối thiểu phải là EMERALD và doanh số phải đạt tối thiểu 220.000 CV.
- Nếu doanh số mới phát sinh đạt ở mức nào thì bạn được nhận quyền lợi ở mức đó và không được vượt quá mức quyền lợi ở danh hiệu của bạn (theo bảng trên).
- **Ví dụ:** Bạn đạt danh hiệu AMBASSADOR, nhưng nếu doanh số chỉ đạt 220.000 CV, bạn chỉ được chia ở mức EMERALD.
- NPP đủ điều kiện được chia ở Danh hiệu cao, mặc định đủ điều kiện được chia ở các mức thấp hơn.
- **Ví dụ:** Bạn đạt điều kiện được chia ở danh hiệu EMERALD (1%), bạn mặc nhiên được chia ở mức RUBY (1%)

#### IV. Cam kết của doanh nghiệp

Doanh nghiệp luôn có ý thức tuân thủ theo các quy định của pháp luật. Kế hoạch trả thưởng này được mô tả nhằm làm cho người tham gia bán hàng đa cấp hiểu đúng và đủ các quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

Doanh nghiệp cam kết thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm trong việc thực thi kế hoạch trả thưởng này trong hoạt động kinh doanh.

Doanh nghiệp xin cam kết thực hiện chi trả tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại) trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong năm quy đổi tiền mặt không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Nếu khi thấy vượt quá mức 40% công ty sẽ điều chỉnh lại kế hoạch trả thưởng sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM**



**CHỦ TỊCH HĐQT**

*Nguyễn Xuân Hoàng*