

GCN số B5 C3

2021

GCOOP VIETNAM

Kế Hoạch Trả Thưởng

2021 GCOOP COMPENSATION PLAN



PHẦN I | QUY ĐỊNH CHUNG
PHẦN II | CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU THÀNH VIÊN
PHẦN III | TRẢ THƯỞNG HOA HỒNG CHO THÀNH VIÊN

<http://vngcoop.com>

MỤC LỤC

PHẦN I. QUY ĐỊNH CHUNG	2
1. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ	2
2. QUY ƯỚC CHUNG	7
2.1. Chu kỳ trả thưởng:	7
2.2. Thời gian và cách thức trả thưởng:	8
2.3. Doanh thu bán lẻ:	8
2.4. Thành Viên không có thành tích:	8
2.5. Mức trần CAP:	8
2.6. Năng động:	10
PHẦN II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU THÀNH VIÊN	14
1. CẤP BẬC	14
1.1. Cấp bậc “Beginner”:	15
1.2. Cấp bậc “Member”:	15
1.3. Cấp bậc “GBO”:	15
1.4. Cấp bậc “STAR”:	15
2. DANH HIỆU	16
2.1. Danh hiệu Bronze	17
2.2. Danh hiệu Silver:	17
2.3. Danh hiệu Gold:	17
2.4. Danh hiệu Sapphire:	18
2.5. Danh hiệu Ruby:	18
2.6. Danh hiệu Diamond:	18
2.7. Danh hiệu Blue Diamond:	18
2.8. Danh hiệu Red Diamond:	19
2.9. Danh hiệu Crown:	19
2.10. Danh hiệu Royal Crown:	19
PHẦN III. TRẢ THƯỞNG HOA HỒNG CHO THÀNH VIÊN	20
1. HOA HỒNG BẢO TRỢ	20
2. HOA HỒNG NHÓM	20
3. HOA HỒNG CẤP	21
4. HOA HỒNG THĂNG DANH HIỆU	24
5. THƯỞNG KHÁCH HÀNG THÀNH VIÊN	28

PHẦN I. QUY ĐỊNH CHUNG

Công Ty TNHH Gcoop Việt Nam (sau đây gọi là "Công Ty") tiến hành trả thưởng công bằng thông qua kế hoạch trả thưởng hợp lý cho các hoạt động kinh doanh của người tham gia bán hàng đa cấp (sau đây gọi là "Thành Viên"). Thu nhập được quyết định bởi sự hoạt động kinh doanh độc lập và tự nguyện của Thành Viên, Công Ty không cam kết, đảm bảo hay chịu trách nhiệm về nguồn thu nhập cố định của Thành Viên. Các quy định và ví dụ được cung cấp trong Kế Hoạch Trả Thưởng này giúp Thành Viên hiểu rõ hơn về quyền lợi của mình.

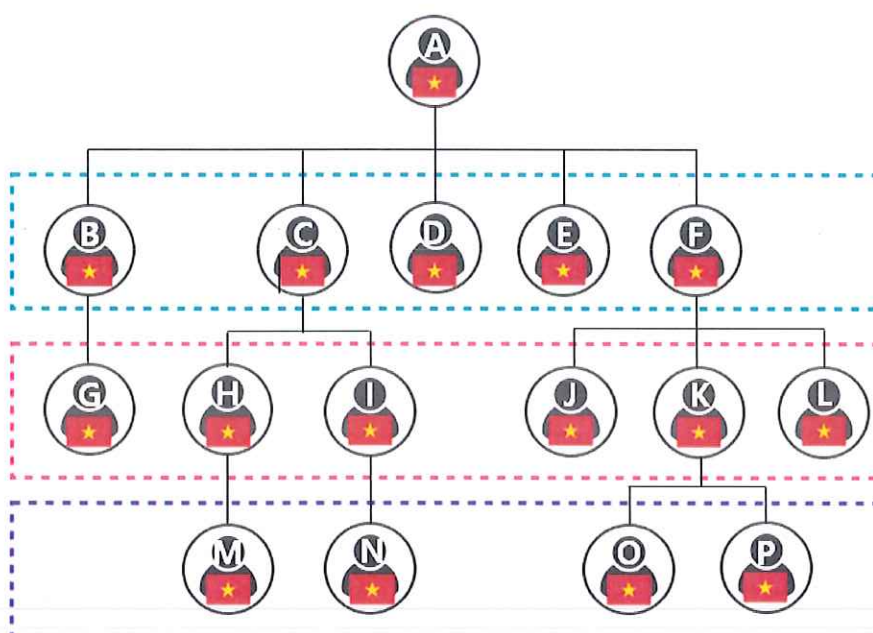
Phần này làm rõ nghĩa của một số thuật ngữ và nội dung một số quy ước chung được sử dụng trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Nghĩa của các thuật ngữ này cũng được sử dụng thống nhất với các tài liệu Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (sau đây gọi là "Hợp Đồng"); Quy Tắc Hoạt Động; Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

1. Giải thích từ ngữ

- a. **BV:** là giá trị bằng số quy định cho mỗi sản phẩm cụ thể. Một BV được quy đổi để trả thưởng tương ứng bằng 22.700 VNĐ (*Hai mươi hai nghìn bảy trăm Việt Nam đồng*).
- b. **Doanh số BV:** là doanh số mua hàng đã được quy đổi theo đơn vị BV được sử dụng để tính các khoản trả thưởng hoa hồng cho Thành Viên.
- c. **Thành Viên:** là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty.
- d. **Người bảo trợ:** là người giới thiệu Thành Viên mới ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty.
- e. **Người được bảo trợ:** là Thành Viên được người bảo trợ giới thiệu ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty.
- f. **Khách hàng Thành Viên (Consumer):**
 - Là Khách hàng được Thành Viên của Công Ty giới thiệu để mua hàng. Khách Hàng Thành Viên phải có đầy đủ năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật Việt Nam.
 - Khách Hàng Thành Viên không ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty. Khách Hàng Thành Viên chỉ đăng ký với mục đích được mua hàng theo giá Thành Viên.
 - Khách Hàng Thành Viên được cung cấp một Mã số Khách hàng và được quản lý riêng trong hệ thống của Công Ty.

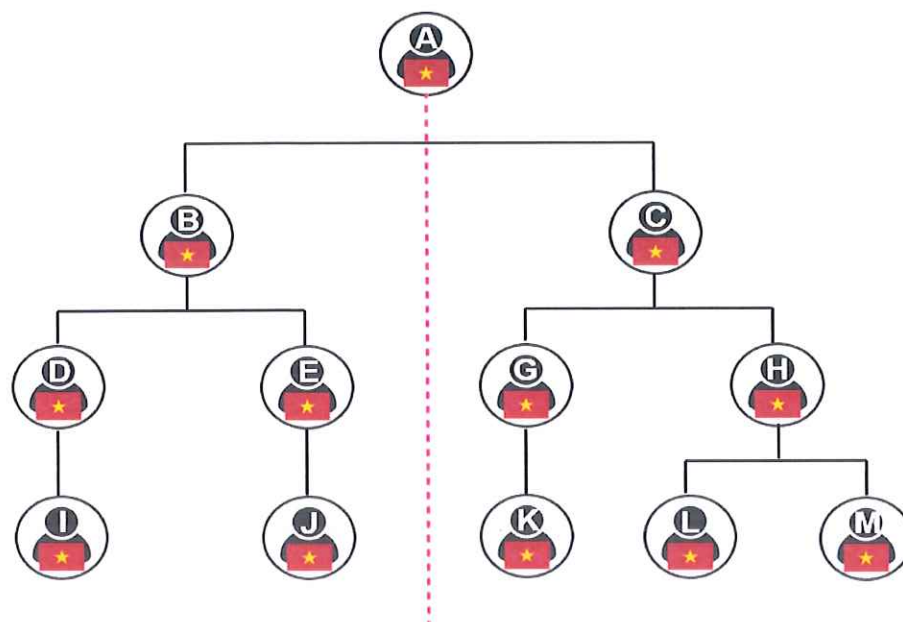
- Doanh số mua hàng của Khách Hàng Thành Viên sẽ được tính cho nhánh nhỏ (trên Biểu đồ vị trí) của Thành viên giới thiệu trực tiếp khi tính thưởng Hoa hồng nhóm, Hoa hồng cặp và Hoa hồng thăng Danh hiệu.
 - Đồng thời, Doanh số mua hàng của Khách Hàng Thành Viên cũng sẽ được ghi nhận chi tiết tại lịch sử mua hàng của Thành Viên trực tiếp giới thiệu trên Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty.
- g. **Biểu đồ bảo trợ:** là hệ thống bao gồm người bảo trợ và những người được bảo trợ.

Ví dụ minh họa:



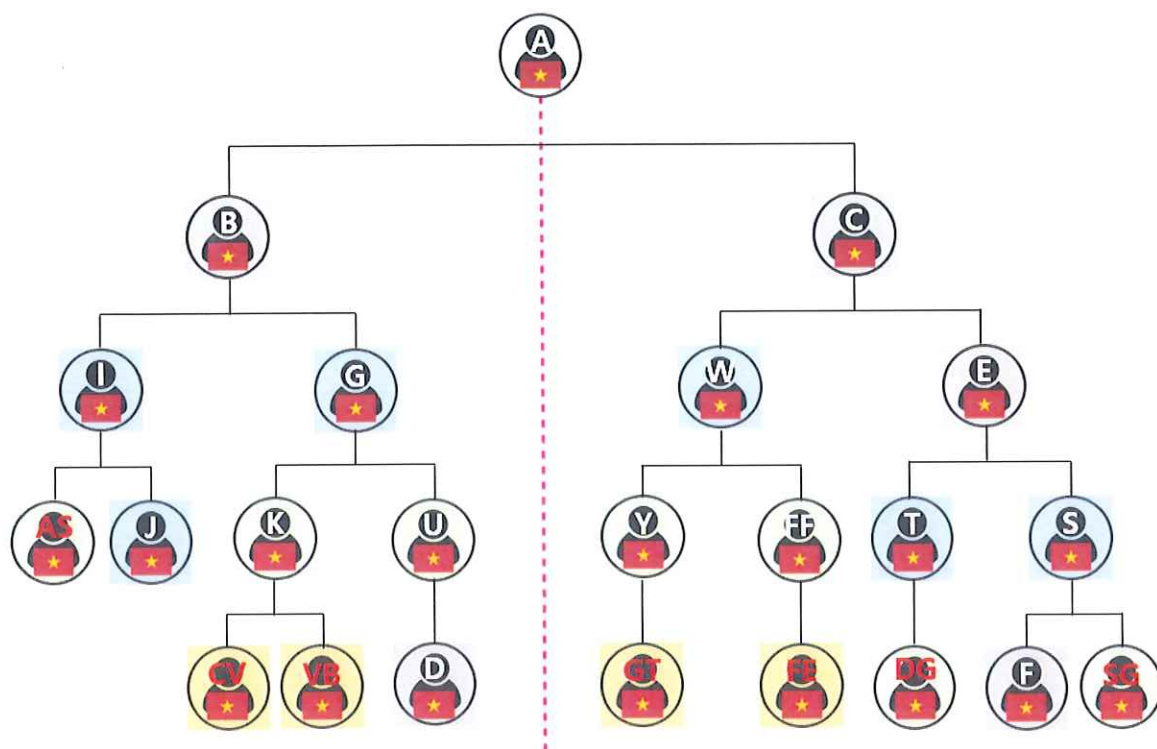
Trong biểu đồ này, A là Thành Viên bảo trợ; B, C, D, E, F là các Thành Viên được A giới thiệu ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty và là người được bảo trợ của A.

- h. **Biểu đồ vị trí:** là hệ thống thể hiện vị trí của mỗi Thành Viên trong mạng lưới tham gia bán hàng đa cấp, được phân thành hai nhánh (nhánh trái, nhánh phải) để xét cấp bậc, danh hiệu và trả thưởng.



- i. **Tuyến trên trực tiếp:** là người nằm ngay trên Thành Viên trên biểu đồ vị trí, có thể là người bảo trợ của Thành Viên hoặc là người tham gia bán hàng đa cấp trước Thành Viên đó.
- j. **Tuyến dưới:** là tất cả những người tham gia bán hàng đa cấp sau Thành Viên, có thể là người được bảo trợ của Thành Viên đó, nằm phía dưới Thành Viên trên biểu đồ vị trí.
- k. **Nhánh:** trên biểu đồ vị trí, nhánh là hệ thống Thành Viên Tuyến dưới nằm bên trái hoặc bên phải. Hệ thống Thành Viên Tuyến dưới nằm bên trái gọi là Nhánh Trái. Hệ thống Thành Viên Tuyến dưới nằm bên phải gọi là Nhánh Phải. Trong một chu kỳ trả thưởng, nhánh nào có tổng doanh số BV cao hơn gọi là Nhánh lớn; nhánh nào có tổng doanh số BV thấp hơn gọi là Nhánh nhỏ.

Ví dụ minh họa: Biểu đồ vị trí



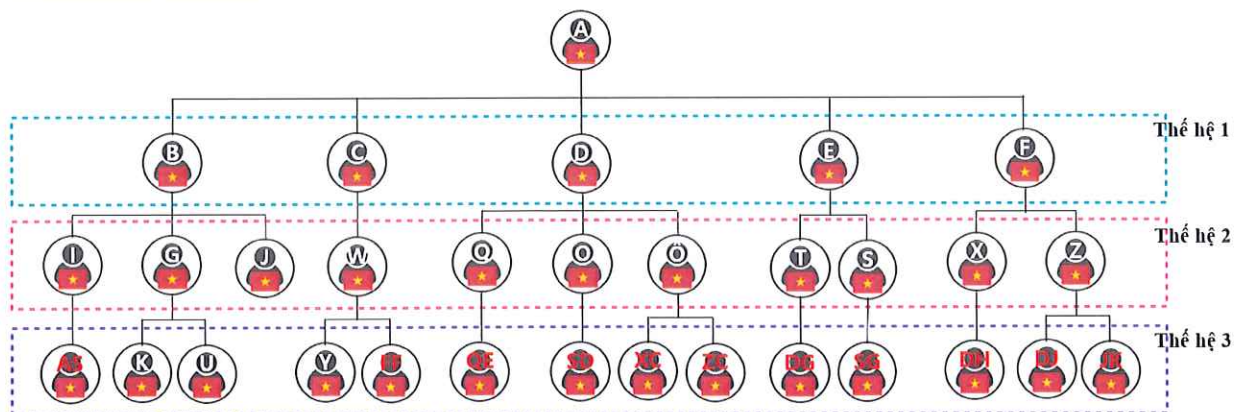
Theo Biểu đồ vị trí này, vị trí của mỗi Thành Viên, mối quan hệ giữa các Thành Viên như sau:

- Thành Viên A:
 - Là Người bảo trợ của: B, C, E, D, F;
 - Là tuyến trên trực tiếp của B, C; Tuyến dưới của A gồm: B, C, I, G, W, E, AS, J, K, U, Y, FF, T, S, CV, VB, D, GT, FE, DG, F, SG;
 - Nhánh trái của A gồm: B, I, G, AS, J, K, U, CV, VB, D; Nhánh phải của A gồm: C, W, E, Y, FF, T, S, GT, FE, DG, F, SG.
- Thành Viên B:
 - Là Người được bảo trợ của A; Người bảo trợ của I, G, J;
 - Là tuyến trên trực tiếp của I, G; Tuyến dưới của B gồm: I, G, AS, J, K, U, CV, VB, D;
 - Nhánh trái của B gồm: I, J, AS; Nhánh phải của B gồm: G, K, U, CV, VB, D.
- Thành Viên C:
 - Là Người được bảo trợ của A; Là người bảo trợ của W, E;
 - Là tuyến trên trực tiếp của W, E; Tuyến dưới của C gồm: W, E, Y, FF, T, S, GT, FE, DG, F, SG;
 - Nhánh trái của C gồm: W, Y, FF, GT, FE; Nhánh phải của C gồm: E, T, S, DG, F, SG.

- Thành Viên D: là Người được bảo trợ của A, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyến dưới; nhánh trái, nhánh phải.
- Thành Viên E:
 - o Là người được bảo trợ của A; Người bảo trợ của T, S;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của T, S; Tuyến dưới của E gồm: T, S, DG, F, SG;
 - o Nhánh trái của E gồm: T, DG; Nhánh phải của E gồm: S, F, SG.
- Thành Viên F: là người được bảo trợ của A, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyến dưới; nhánh trái, nhánh phải.
- Thành Viên I:
 - o Là Người được bảo trợ của B; Người bảo trợ của AS;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của AS, J; Tuyến dưới của I gồm: AS, J;
 - o Nhánh trái của I là AS; Nhánh phải của I là J.
- Thành Viên G:
 - o Là Người được bảo trợ của B; Người bảo trợ của K, U;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của K, U; Tuyến dưới của G gồm: K, U, CV, VB, D;
 - o Nhánh trái của G gồm: K, CV, VB; Nhánh phải của G gồm: U, D.
- Thành Viên W:
 - o Là Người được bảo trợ của C; Người bảo trợ của Y, FF;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của Y, FF; Tuyến dưới của W gồm: Y, FF, GT, FE;
 - o Nhánh trái của W là Y, GT; Nhánh phải của W là: FF, FE.
- Thành Viên T:
 - o Là Người được bảo trợ của E; Người bảo trợ của DG;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của DG; Tuyến dưới của T là DG;
- Thành Viên S:
 - o Là người được bảo trợ của E; Người bảo trợ của SG;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của F và SG; Tuyến dưới của S gồm: F, SG;
 - o Nhánh trái của S là F; Nhánh phải là SG.
- Thành Viên K:
 - o Là Người được bảo trợ của G; Người bảo trợ của CV, VB;
 - o Là tuyến trên trực tiếp của CV, VB; Tuyến dưới của K gồm: CV, VB;
 - o Nhánh trái của K là CV; nhánh phải của K là VB.
- Thành Viên U:
 - o Là Người được bảo trợ của G;

- Là tuyến trên trực tiếp của D; tuyến dưới của U là D;
 - Thành Viên CV; VB: là người được bảo trợ của K, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyến dưới, nhánh trái, nhánh phải.
 - Thành Viên GT: là người được bảo trợ của Y, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyến dưới, nhánh trái, nhánh phải.
 - Thành Viên FE: là người được bảo trợ của FF, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyến dưới, nhánh trái, nhánh phải.
1. **Thế hệ:** trên biểu đồ bảo trợ, đối với mỗi người bảo trợ, hệ thống những người được bảo trợ của Người bảo trợ đó được gọi là Thế hệ 1. Hệ thống những người được bảo trợ bởi Người bảo trợ trong Thế hệ 1 được gọi là Thế hệ 2. Hệ thống những người được bảo trợ bởi Người bảo trợ trong Thế hệ 2 được gọi là Thế hệ 3. Tương tự, hệ thống những người được bảo trợ bởi Người bảo trợ trong Thế hệ N được gọi là Thế hệ N+1.

Ví dụ minh họa:



Trên biểu đồ bảo trợ này, Thế hệ 1 của A gồm: B, C, D, E, F; Thế hệ 2 của A gồm: I, G, J, W, Q, O, Ô, T, S, X, Z; Thế hệ 3 gồm: AS, K, U, Y, FF, QE, SD, XC, ZC, DG, SG, DH, DJ, JK.

2. Quy ước chung

2.1. Chu kỳ trả thưởng:

Chu kỳ trả thưởng được hiểu là một khoảng thời gian quy ước mà sau khi kết thúc thời gian đó, Công Ty sẽ tính toán để trả thưởng cho Thành Viên. Mỗi chu kỳ trả thưởng tại Công Ty là một tuần Dương Lịch, bắt đầu từ 0h00' ngày thứ Tư tuần này và kết thúc vào 23h59' ngày thứ Ba tuần tiếp theo (tính theo giờ Việt Nam).

Bốn chu kỳ trả thưởng gần nhất được hiểu là tổng thời gian bốn chu kỳ liên tiếp liền kề trước chu kỳ trả thưởng đạt điều kiện doanh số BV để tính cấp bậc, thăng Danh hiệu, hoa hồng cặp của Thành Viên.

2.2. Thời gian và cách thức trả thưởng:

- Hoa hồng được Công Ty chi trả cho Thành Viên vào ngày thứ Năm hàng tuần, nếu ngày trả rơi vào ngày nghỉ Lễ theo quy định, Công Ty sẽ chi trả vào ngày làm việc kế tiếp. Cụ thể:
 - o Hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp phát sinh trong Chu kỳ trả thưởng sẽ được chi trả vào thứ năm tuần kế tiếp của tuần đạt được số hoa hồng đó.
 - o Hoa hồng thăng Danh hiệu được thanh toán vào ngày thứ 5 của tuần thứ tư sau tuần đạt Danh hiệu.
 - o Mức chi trả tối thiểu từ 50,000 VNĐ trở lên. Trường hợp nếu mức chi trả tối thiểu không được đáp ứng, số tiền chi trả tuần này sẽ bảo lưu và cộng dồn vào kỳ chi trả tiếp theo.
- Phương thức chi trả: Chuyển khoản vào tài khoản của Thành Viên đã đăng ký trên Hợp Đồng.

2.3. Doanh thu bán lẻ:

Thành Viên được quyền mua sản phẩm của Công Ty theo giá bán dành cho Thành Viên để sử dụng và bán lại cho người tiêu dùng để hưởng doanh thu bán lẻ. Thành Viên bán theo giá bán lẻ dành cho người tiêu dùng được Công Ty quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền.

2.4. Thành Viên không có thành tích:

Là Thành Viên sau khi trở thành người tham gia bán hàng đa cấp của Công Ty giữ cấp bậc Beginner hoặc Member quá 365 ngày mà không phát sinh doanh số BV mua hàng. Công Ty sẽ chấm dứt Hợp Đồng đối với các Thành Viên không có thành tích này và sẽ chuyển sang Khách Hàng Thành Viên (Consumer).

Nội dung này được ghi nhận trong tài liệu Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty, là một những nội dung Công Ty khuyến cáo Thành Viên cần đọc kỹ trước khi quyết định tham gia hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty.

2.5. Mức trần CAP:

“Mức trần CAP” được áp dụng để tính tỷ lệ trả thưởng hoa hồng dành cho Thành viên khi tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác (bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại) dự kiến trả cho Thành Viên trong một chu kỳ trả thưởng được hệ thống tính toán vượt quá tỷ lệ 38,5% doanh thu bán hàng.

a. Nguyên tắc áp dụng Mức trần CAP:

- Khi tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác (bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại) dự kiến trả cho Thành Viên trong một chu kỳ trả thưởng được hệ thống tính toán vượt quá tỷ lệ 38,5% doanh thu bán hàng, Mức trần CAP được áp dụng điều chỉnh số tiền vượt quá.
- Mức trần CAP được áp dụng để tính lại đối với hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp và hoa hồng thăng danh hiệu của mọi Thành Viên.

b. Các bước áp dụng Mức trần CAP:

Quy ước:

- Hoa hồng nhóm dự kiến là H_a ; Hoa hồng cặp dự kiến là H_b ; Hoa hồng bảo trợ dự kiến là H_c ; Hoa hồng thăng danh hiệu dự kiến là H_d ;
- Số tiền vượt quá là H_q ;
- Tổng số tiền hoa hồng bảo trợ, hoa hồng danh hiệu, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trả cho Thành Viên là H .
- Hoa hồng thực chi trả sau khi được áp dụng Mức trần CAP là H thực chi trả.
- Tỷ lệ % hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng thăng danh hiệu tính lại là K .

Bước 1: Xác định số tiền vượt quá trong một chu kỳ trả thưởng của Thành viên.

- Xác định tổng số tiền hoa hồng bảo trợ, hoa hồng danh hiệu, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trong một chu kỳ trả thưởng H được hệ thống tính toán vượt quá tỷ lệ 38,5% doanh thu bán hàng đa cấp của Công Ty.
- Lấy tổng số tiền trên trừ đi (-) số tiền 38,5% doanh thu bán hàng đa cấp của Công Ty trong kỳ tính thưởng đó để ra số tiền vượt quá.

Bước 2: Tính lại hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng thăng danh hiệu của Thành Viên:

- Tỷ lệ % mỗi loại hoa hồng sẽ được tính lại theo công thức:

$$K = \frac{(H_a + H_b + H_c + H_d) - H_q}{(H_a + H_b + H_c + H_d)} \times 100\%$$

- Hoa hồng thực chi trả sau khi được áp dụng mức trần CAP sẽ bằng tổng số tiền hoa hồng bảo trợ, hoa hồng danh hiệu, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trong một chu kỳ trả thưởng (H) nhân (\times) với tỷ lệ % (K) đã tính theo công thức trên:

$$H \text{ thực chi trả} = H \times K$$

Ví dụ: Tổng doanh thu bán hàng của Công Ty trong một (1) chu kỳ trả thưởng là 100.000.000 đồng, tổng tiền các hoa hồng bảo trợ, hoa hồng danh hiệu, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trả cho Thành Viên (H) là 40.000.000 đồng.

Bước 1: Xác định số tiền vượt quá trong một chu kỳ trả thưởng của Thành viên.

- Hoa hồng nhóm (H_a): 20.000.000 VNĐ;
- Hoa hồng cặp (H_b): 10.000.000 VNĐ;
- Hoa hồng bảo trợ (H_c): 5.000.000 VNĐ;
- Hoa hồng thăng Danh hiệu (H_d): 5.000.000 VNĐ;
- Lợi ích kinh tế khác (H_k): 0 VNĐ.

Số tiền vượt quá (H_q) sẽ là:

$$40.000.000 - (38,5\% \times 100.000.000) = 1.500.000 \text{ đồng.}$$

Bước 2: Tính lại hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng thăng danh hiệu của Thành Viên:

- Tỷ lệ % hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng bảo trợ, hoa hồng thăng danh hiệu sẽ được tính lại là:

$$\frac{(20.000.000 + 10.000.000 + 5.000.000 + 5.000.000) - 1.500.000}{(20.000.000 + 10.000.000 + 5.000.000 + 5.000.000)} \times 100\% = 96,25\%$$

- Hoa hồng thực chi trả sau khi được áp dụng mức trần CAP:

$$\text{Hoa hồng nhóm chi trả là: } 20.000.000 \times 96,26\% = 19.250.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Hoa hồng cặp chi trả là: } 10.000.000 \times 96,25\% = 9.625.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Hoa hồng bảo trợ chi trả là: } 5.000.000 \times 96,25\% = 4.812.500 \text{ đồng}$$

$$\text{Hoa hồng thăng danh hiệu chỉ trả là: } 5.000.000 \times 96,25\% = 4.812.500 \text{ đồng}$$

Tổng số tiền sẽ chi trả thực tế cho Thành Viên trong chu kỳ trả thưởng là:

$$19.250.000 + 9.625.000 + 4.812.500 + 4.812.500 + 0 = 38.500.000 \text{ VNĐ}$$

2.6. Năng động:

Chỉ khi Năng động của Thành Viên được kích hoạt qua sự mua hàng theo định kỳ thì Thành Viên mới được trả thưởng Hoa hồng nhóm, Hoa hồng cặp và Hoa hồng thăng Danh hiệu.

Năng động của Thành Viên được kích hoạt khi: Doanh số BV của Thành Viên đạt từ 20BV trở lên hoặc Tổng doanh số BV của Khách Hàng Thành Viên

(Consumer) đó đạt từ 20BV trở lên trong 1 chu kỳ trả thưởng. Khi đáp ứng điều kiện trên, Năng động của Thành Viên sẽ được kích hoạt trong 04 chu kỳ trả thưởng (04 tuần) liên tiếp tính từ chu kỳ trả thưởng mà doanh số BV tăng thêm.

Cho dù doanh số BV trong 1 chu kỳ trả thưởng trên 20BV thì Năng động của Thành viên cũng chỉ kích hoạt trong 4 chu kỳ trả thưởng (04 tuần). Trong trường hợp trước khi hết 4 chu kỳ trả thưởng, Thành Viên đạt đủ điều kiện để Năng động được kích hoạt thì Năng động của Thành Viên được gia hạn thêm 04 tuần tính từ chu kỳ trả thưởng mà doanh số BV tăng thêm.

Trường hợp Thành Viên không đáp ứng điều kiện để Năng động được kích hoạt, Doanh số BV hai nhánh (nhánh trái, nhánh phải) của Thành Viên có được sẽ trở về 0 BV, doanh số BV của Thành Viên đã phát sinh không mất đi mà vẫn được ghi nhận trên hệ thống mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty.

Ví dụ 1: Trong chu kỳ trả thưởng từ ngày 7/10/2020 đến ngày 13/10/2020, Thành Viên A phát sinh doanh số BV là 10 BV, Khách Hàng Thành Viên (Consumer) do mình Bảo trợ được 40BV, tổng là được 50BV. Như vậy Năng động của Thành Viên A sẽ được kích hoạt trong 04 chu kỳ trả thưởng liên tiếp đến hết ngày 3/11/2020, để tiếp tục được kích hoạt Năng động từ ngày 4/11/2020 đến ngày 10/11/2020 Thành Viên cần đạt điều kiện năng động.

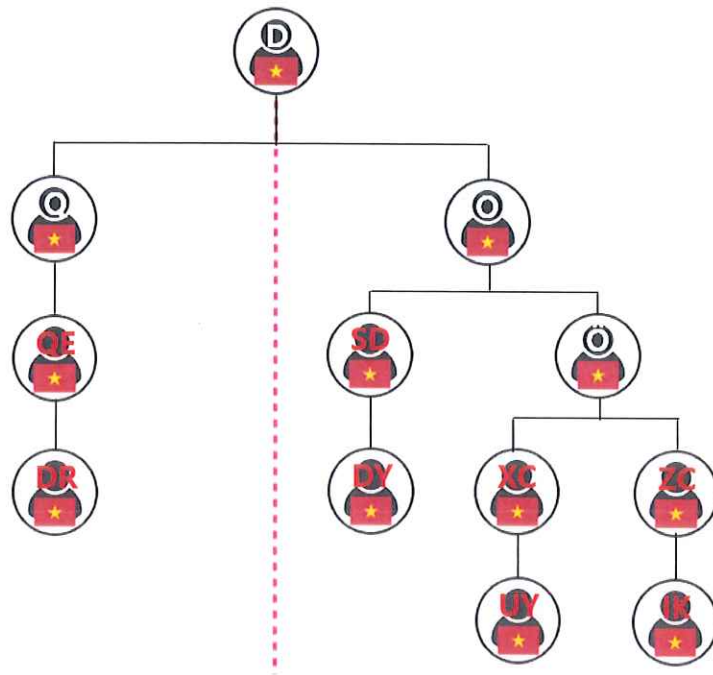
Ví dụ 2: Trong chu kỳ trả thưởng từ 7/10/2020 đến ngày 13/10/2020, Thành Viên B phát sinh doanh số 20BV, Như vậy, năng động của B được kích hoạt trong 04 chu kỳ trả thưởng liên tiếp đến ngày 3/11/2020. Ngày 21/10/2020 Khách Hàng Thành Viên (Consumer) mua hàng đạt 20BV, Thành Viên sẽ được kích hoạt Năng động thêm 4 tuần liên tiếp đến ngày 17/11/2020.

2.7. Thay thế vị trí Thành Viên trên Biểu đồ bảo trợ:

Khi một Thành Viên chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, vị trí của Thành Viên đó trên biểu đồ bảo trợ của hệ thống mạng lưới bán hàng đa cấp sẽ bị xóa. Toàn bộ Thành Viên thuộc thế hệ 1 của Thành Viên đó trở thành Thành Viên thuộc thế hệ 1 của Người bảo trợ của Thành Viên đó, tương tự như vậy với các Thành Viên thuộc thế hệ $n+1$ của Thành Viên đó trở thành Thành viên thuộc thế hệ $n+1$ của Người bảo trợ của Thành Viên đó. Và doanh số BV phát sinh từ các Thành Viên thuộc các thế hệ này được dùng để tính trả thưởng hoa hồng cho Người bảo trợ của Thành Viên đó.

Ví dụ:

Trên Biểu đồ bảo trợ ta có:



Khi Q chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, trên biểu đồ vị trí của Q chỉ có một Nhánh Trái nên vị trí của Q sẽ được xóa, Thành Viên QE là thành viên tuyển dưới nằm liền kề với Q thuộc Nhánh Trái sẽ thay thế cho Q.

Khi O chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, trên biểu đồ vị trí của O đã có đủ hai Nhánh Trái là SD, Nhánh Phải là Ô nên trên biểu đồ sẽ ghi nhận là “chấm dứt Thành Viên” đối với O; vị trí của các Thành Viên tuyển dưới bao gồm: SD, Ô, DY, XC, ZC, UY, IK vẫn giữ nguyên.

PHẦN II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU THÀNH VIÊN

Công Ty chỉ thừa nhận các Cấp bậc và Danh hiệu Thành Viên được liệt kê tại Kế Hoạch Trả Thưởng này.

1. Cấp bậc

Khi tham gia vào hệ thống bán hàng đa cấp của Công Ty, tùy theo điểm BV tích lũy, Thành Viên được phân loại thành các cấp bậc khác nhau. Trong trường hợp năng động của Thành Viên không được kích hoạt, cấp bậc của Thành Viên vẫn được duy trì cho đến khi Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Thành viên chấm dứt.

Hệ thống mạng lưới kinh doanh của Công Ty có 4 cấp bậc Thành Viên sau:

STT	Cấp bậc Thành Viên	Điều kiện đạt
1	Beginner	Khi doanh số BV là 0BV
2	Member	Khi doanh số BV của Thành Viên đạt từ 0,1BV đến dưới 50BV.
3	GBO	Thành Viên đạt cấp bậc GBO khi đạt một trong hai điều kiện sau: Khi doanh số BV của Thành Viên đạt từ 50BV đến dưới 500BV; hoặc Doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên cấp bậc Member (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong một (1) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 10.000BV. (Chỉ được ghi nhận 01 lần, không phải vĩnh viễn, nếu không đáp ứng số BV trong một (01) chu kỳ trả thưởng gần nhất cấp bậc Thành Viên sẽ trở lại Cấp bậc do Doanh Số BV của cá nhân
4	STAR	Thành Viên đạt cấp bậc STAR khi đạt một trong hai điều kiện sau: Khi doanh số BV của Thành Viên đạt trên 500BV; hoặc; Doanh số BV của cấp bậc Member hoặc GBO nhánh nhỏ của Thành Viên (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong một (01) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 50.000BV. (Chỉ được ghi nhận 01 lần, không phải vĩnh viễn, nếu không đáp ứng số BV trong một (01) chu kỳ trả thưởng

		gần nhất cấp bậc Thành Viên sẽ trở lại Cấp bậc do Doanh Số BV của cá nhân.
--	--	--

1.1. Cấp bậc “Beginner”:

Sau khi được Công Ty chấp thuận bằng việc ký, đóng dấu vào hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và trở thành Thành Viên trong hệ thống bán hàng đa cấp của Công Ty, Thành Viên được xếp vào cấp bậc Beginner cho dù Thành Viên chưa mua hàng.

Ở cấp bậc Beginner, Thành Viên chưa được hưởng các quyền lợi trả thưởng hoa hồng.

1.2. Cấp bậc “Member”:

Khi doanh số BV của Thành Viên đạt từ 0,1BV đến dưới 50BV, Thành Viên được nâng lên cấp bậc “Member”.

Ở cấp bậc Member, Thành Viên được trả thưởng hoa hồng bảo trợ khi giới thiệu được Thành Viên mới tham gia vào hệ thống bán hàng đa cấp của Công Ty.

1.3. Cấp bậc “GBO”:

Thành Viên đạt cấp bậc GBO khi đạt một trong hai điều kiện sau:

- Khi doanh số BV của Thành Viên đạt từ 50BV đến dưới 500BV; hoặc
- Doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên cấp bậc Member (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong một (1) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 10.000BV. (Chỉ được ghi nhận 01 lần, không phải vĩnh viễn, nếu không đáp ứng số BV trong một (01) chu kỳ gần nhất cấp bậc Thành Viên sẽ trở lại Cấp bậc do Doanh Số BV của cá nhân.

Ở cấp bậc GBO, Thành Viên được trả thưởng hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm.

1.4. Cấp bậc “STAR”:

Thành Viên đạt cấp bậc STAR khi đạt một trong hai điều kiện sau:

- Khi doanh số BV của Thành Viên đạt trên 500BV; hoặc
- Doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên cấp bậc Member hoặc GBO (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong một (01) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 50.000BV. (Chỉ được ghi nhận 01 lần, không phải vĩnh viễn, nếu không đáp ứng số BV trong một (01) chu kỳ gần nhất cấp bậc Thành Viên sẽ trở lại Cấp bậc do Doanh Số BV của cá nhân.

Ở cấp bậc STAR, Thành Viên được trả thưởng: hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng thăng Danh hiệu.

2. Danh hiệu

Thành Viên đạt cấp bậc STAR được công nhận danh hiệu Thành Viên Global khi duy trì điều kiện Năng động. Các Danh hiệu được thăng từ Thành Viên Global trở lên được phân loại thành 10 Danh hiệu bao gồm:

STT	Danh hiệu	Điều kiện đạt
1	Bronze	Doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 1.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.
2	Silver	Doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 3.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.
3	Gold	Doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 6.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.
4	Sapphire	Doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 12.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.
5	Ruby	Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 24.000 BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Silver.
6	Diamond	Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 50.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Gold.
7	Blue Diamond	Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 100.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Sapphire.

8	Red Diamond	Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 200.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Ruby.
9	Crown	Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 400.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Diamond.
10	Royal Crown	Mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt doanh số BV tối thiểu là 600.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất; Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Blue Diamond.

2.1. Danh hiệu Bronze:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Bronze khi doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 1.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.

Danh hiệu Bronze được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thẳng Danh hiệu.

2.2. Danh hiệu Silver:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Silver khi doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 3.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.

Danh hiệu Silver được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thẳng Danh hiệu.

2.3. Danh hiệu Gold:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Gold khi doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 6.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.

Danh hiệu Gold được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của

Công Ty và được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.4. Danh hiệu Sapphire:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Sapphire khi doanh số BV mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt tối thiểu 12.000BV trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất.

Danh hiệu Sapphire được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.5. Danh hiệu Ruby:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Ruby khi đáp ứng đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 24.000 BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Silver.

Danh hiệu Ruby được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.6. Danh hiệu Diamond:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Diamond khi đạt đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 50.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Gold.

Danh hiệu Diamond được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.7. Danh hiệu Blue Diamond:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Blue Diamond khi đạt đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 100.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Sapphire.

Danh hiệu Blue Diamond được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty nhưng không được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.8. Danh hiệu Red Diamond:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Blue Diamond khi đạt đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 200.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Ruby.

Danh hiệu Blue Diamond được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty nhưng không được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.9. Danh hiệu Crown:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Crown khi đạt đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái đạt doanh số BV tối thiểu là 400.000BV tính trong bốn chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Diamond.

Danh hiệu Crown được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty nhưng không được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

2.10. Danh hiệu Royal Crown:

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Royal Crown khi đạt đủ hai (2) điều kiện sau:

- Mỗi nhánh phải và nhánh trái của Thành Viên đạt doanh số BV tối thiểu là 600.000BV tính trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên thuộc thế hệ 1 đến thế hệ 3 đạt danh hiệu Blue Diamond.

Danh hiệu Royal Crown được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty nhưng không được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

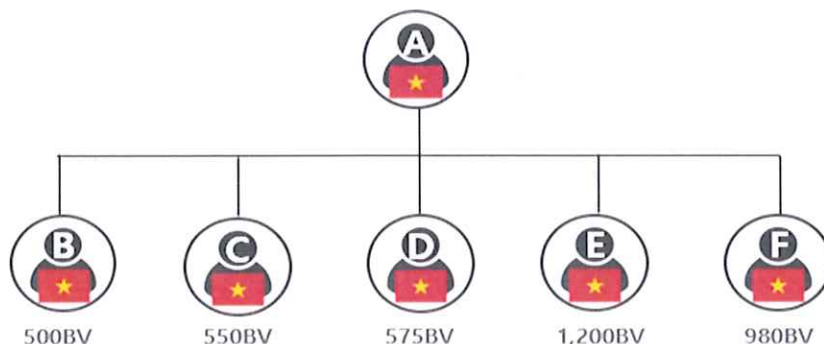
PHẦN III. TRẢ THƯỞNG HOA HỒNG CHO THÀNH VIÊN

Trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty, Thành Viên sẽ được hưởng các quyền lợi trả thưởng và hoa hồng sau đây:

1. Hoa hồng bảo trợ

- Hoa hồng bảo trợ là khoản tiền thưởng mà Công Ty trả cho Người bảo trợ dựa trên doanh số BV phát sinh theo từng lần mua hàng của Người được bảo trợ.
- Tỷ lệ thưởng hoa hồng bảo trợ được Công Ty áp dụng là 10% trên tổng doanh số BV lần mua hàng của Người được bảo trợ;
- Điều kiện nhận hoa hồng bảo trợ: Thành Viên có cấp bậc từ Member trở lên.

Ví dụ: Trên biểu đồ bảo trợ của A như sau:



Trên biểu đồ này, A là Thành Viên đạt cấp bậc Member; A giới thiệu được 5 Thành Viên mới là B, C, D, E, F và các Thành Viên này phát sinh doanh số BV mua hàng trong mỗi lần như hình ảnh nêu trên:

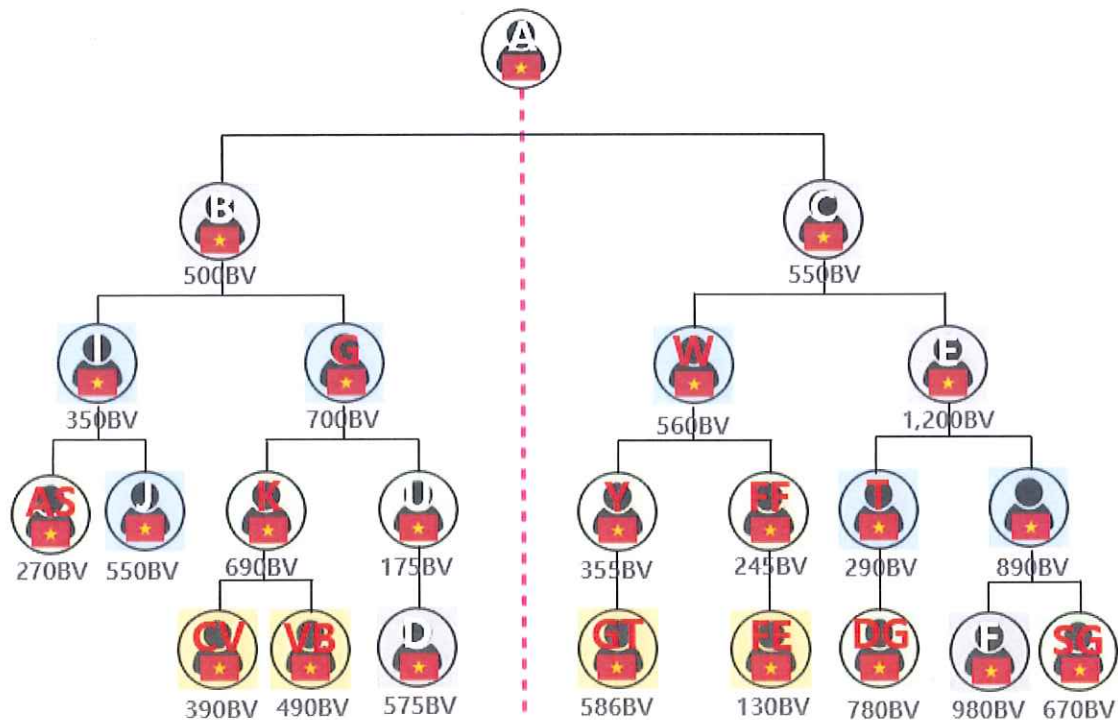
Vì B, C, D, F phát sinh doanh số BV mua hàng nên A được hưởng 10% trên tổng doanh số BV của B, C, D, F là: $(500BV + 550BV + 575 BV + 1.200BV + 980 BV) \times 10\% \times 22.700VNĐ = 8.637.350VNĐ$;

2. Hoa hồng nhóm

- Điều kiện nhận hoa hồng nhóm: Thành Viên đạt cấp bậc từ GBO trở lên.
- Trên Biểu đồ vị trí, Thành Viên sẽ nhận được số tiền thưởng hoa hồng nhóm bằng 12% doanh số BV của nhánh nhỏ với điều kiện:
 - (i) Chỉ tính trên số BV chia hết cho 50, số BV còn lại sẽ được bảo lưu sang chu kỳ trả thưởng tiếp theo;
 - (ii) Số BV chênh lệch giữa nhánh lớn và nhánh nhỏ ở một chu kỳ trả thưởng sẽ được tính (chuyển) vào số BV của nhánh đó trong chu kỳ trả thưởng tiếp theo.
 - (iii) Số tiền thưởng hoa hồng nhóm Thành Viên được nhận trong một chu kỳ trả thưởng tối đa là 400.000.000 VNĐ (Bốn trăm triệu đồng).

- Trong hệ thống mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty, doanh số BV của Thành Viên tuyển dưới được sử dụng để tính hoa hồng nhóm cho tất cả các Thành Viên tuyển trên.

Ví dụ 1: Doanh số BV trên Biểu đồ vị trí của A thể hiện như sau:



A là Thành Viên đạt cấp bậc GBO, trên biểu đồ vị trí của A, có hai nhánh:

- Nhánh trái gồm: B, I, G, AS, J, K, U, CV, VB, D. Tổng doanh số BV nhánh trái là: 4.690 BV;
- Nhánh phải gồm: C, W, E, Y, FF, T, S, GT, FE, DG, F, SG. Tổng doanh số BV nhánh phải là: 7.236 BV;

Hoa hồng nhóm của A được tính trên nhánh trái vì số BV nhánh trái nhỏ hơn số BV nhánh phải.

Số BV nhánh trái chia hết cho 50 là 4.650 BV được dùng để tính hoa hồng nhóm của A; số BV còn lại được bảo lưu sang chu kỳ trả thưởng tiếp theo là: 40 BV;

Số BV vượt quá còn được bảo lưu trên nhánh phải là: $7.236 - 4.650 = 2.886\text{BV}$;

⇒ Hoa hồng nhóm của A là: $4.650 \times 12\% \times 22.700 = 12.666.600\text{VNĐ}$.

3. Hoa hồng cặp

- Hoa hồng cặp là khoản tiền thưởng được tính theo giá trị tiền thưởng hoa

hồng nhóm của các thể hệ trong một chu kỳ trả thưởng khi đáp ứng điều kiện nhất định. Hoa hồng cấp chỉ áp dụng đối với các Thành Viên đạt cấp bậc STAR. Hoa hồng cấp được chi trả tối đa ba (3) Thế hệ của Thành viên.

- Trong hệ thống mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty, doanh số BV của Thành Viên tuyển dưới được sử dụng để tính hoa hồng cấp cho tất cả các Thành Viên tuyển trên.

Để nhận được Hoa hồng cấp, Thành viên phải duy trì Năng Động.

Cụ thể như sau:

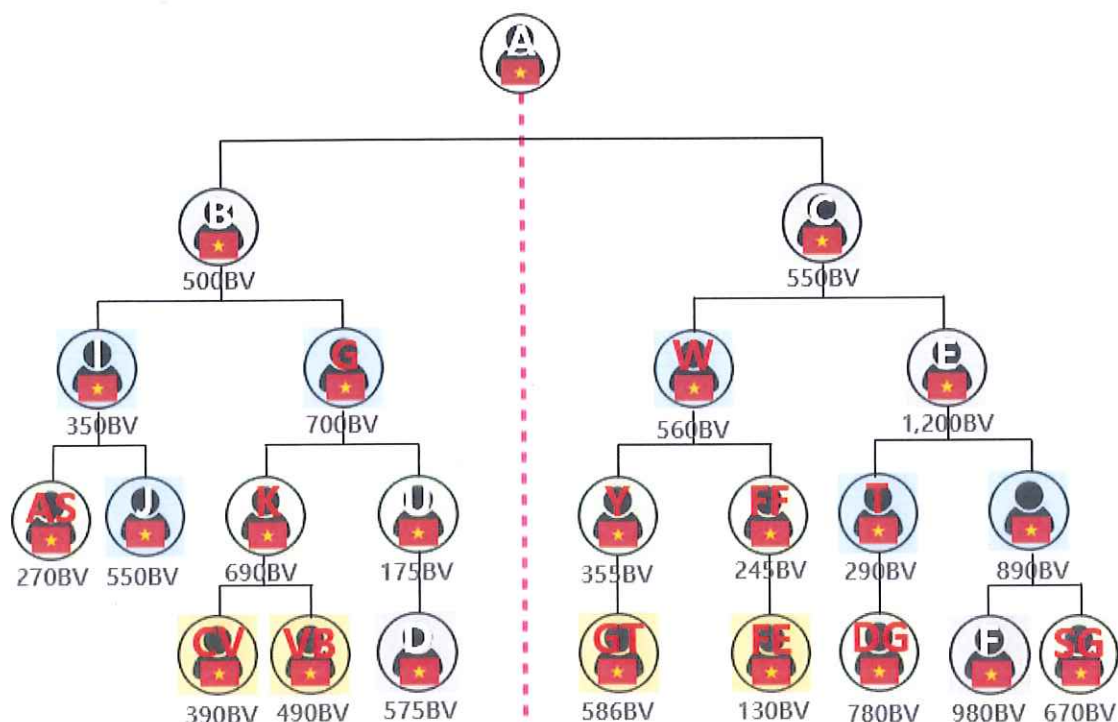
- Thành Viên được thưởng 15% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 1 khi doanh số BV nhánh nhỏ của mình (căn cứ trên biểu đồ vị trí) đạt tối thiểu từ 100 BV đến dưới 250BV tính trong 01 chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Thành Viên được thưởng 15% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 1 và 10% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 2 khi doanh số BV nhánh nhỏ của mình (căn cứ trên biểu đồ vị trí) đạt tối thiểu từ 250 BV đến dưới 500BV tính trong 01 chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Thành Viên được thưởng 15% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 1, 10% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 2, 5% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 3 khi doanh số BV nhánh nhỏ của mình (căn cứ trên biểu đồ vị trí) đạt tối thiểu từ 500 BV trở lên tính trong 01 chu kỳ trả thưởng gần nhất;

Điều kiện	Tỷ lệ hoa hồng		
	Từ 100 BV	Từ 250 BV	Từ 500 BV
BV nhánh nhỏ của Thành viên tính trong 01 chu kỳ trả thưởng gần nhất;			
Thế hệ 1	15%	15%	15%
Thế hệ 2		10%	10%
Thế hệ 3			5%

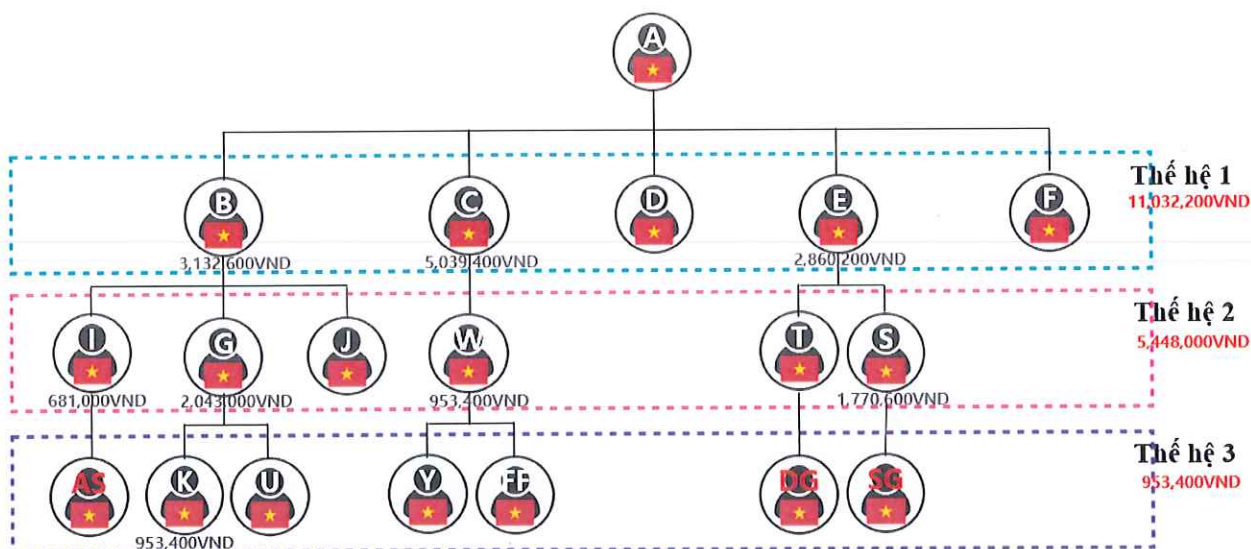
Bảng tóm tắt Hoa hồng cấp

Ví dụ: A là Thành Viên đạt cấp bậc STAR, trên biểu đồ vị trí của A doanh số BV nhánh nhỏ (là nhánh trái) có số BV 4.690BV, doanh số nhánh nhỏ trên 500BV nên A đạt điều kiện để được hưởng hoa hồng cấp của ba Thế hệ: Thế hệ 1;

Thế hệ 2; Thế hệ 3.



Trên biểu đồ bảo trợ của A, thể hiện A có 3 thế hệ như sau:



Theo biểu đồ vị trí trên, giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên trong mỗi Thế hệ 1, Thế hệ 2, Thế hệ 3 của A (cách tính áp dụng tại Mục 2 hoa hồng nhóm Phần II này).

(i) Thế hệ 1, tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của B, C, D, E, F là: 11.032.200VNĐ.

Do đó, Hoa hồng cấp A sẽ được hưởng là: $11.032.200 \times 15\% = 1.654.830\text{VNĐ}$.

(ii) Thế hệ 2, tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của I, G, J, W, T, S là: 5.448.000VNĐ.

Do đó, hoa hồng cặp A sẽ được hưởng là: $5.448.000 \times 10\% = 544.800 \text{ VNĐ}$

(iii) Thế hệ 3, tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của AS, K, U, Y, FF, DG, SG là: 953.400 VNĐ

Do đó, hoa hồng cặp A sẽ được hưởng là: $953.400 \times 5\% = 47.670 \text{ VNĐ}$.

(iv) Tổng hoa hồng cặp được nhận là: $i + ii + iii = 2.247.300 \text{ VNĐ}$

4. Hoa hồng thăng Danh hiệu

Hoa hồng thăng Danh hiệu được Công Ty trả thưởng cho các Thành Viên khi Thành Viên đạt điều kiện thăng Danh hiệu theo Phần II.2. Khi thăng Danh hiệu, Thành Viên được hưởng một số tiền tương ứng với Danh hiệu mình đạt được. Loại hoa hồng này chỉ chi trả một lần. Và từ Danh hiệu Blue Diamond trở lên, Thành Viên chỉ được ghi nhận danh hiệu mà không được thưởng hoa hồng thăng danh hiệu.

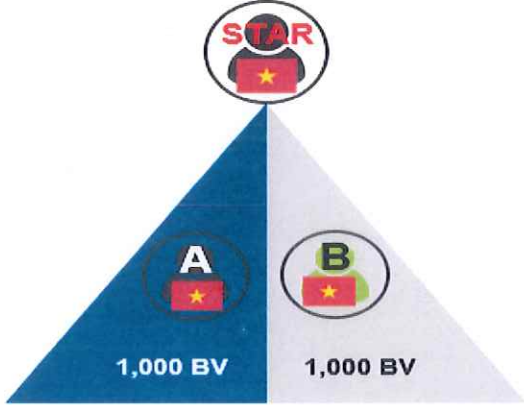
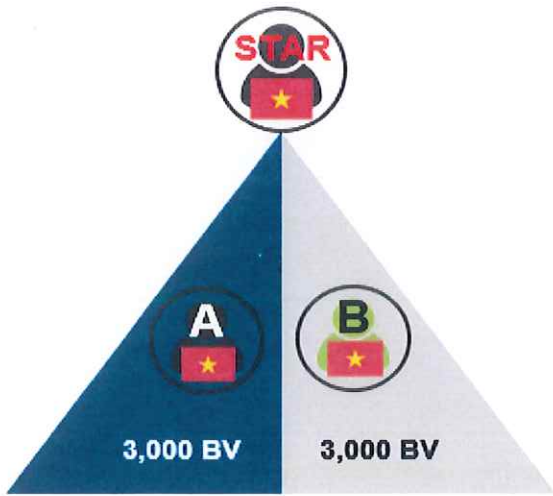
Cụ thể như sau:

- Thành Viên đạt Danh hiệu Bronze: thưởng số tiền trị giá 2.270.000 VNĐ (Hai triệu hai trăm bảy mươi nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Silver: thưởng số tiền trị giá 6.810.000 VNĐ (Sáu triệu tám trăm mười nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Gold: thưởng số tiền trị giá 13.620.000 VNĐ (Mười ba triệu sáu trăm hai mươi nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Sapphire: thưởng số tiền trị giá 27.240.000 VNĐ (Hai mươi bảy triệu hai trăm bốn mươi nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Ruby: thưởng số tiền trị giá 56.750.000 VNĐ (Năm mươi sáu triệu bảy trăm lăm mươi nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Diamond: thưởng số tiền trị giá 113.500.000 VNĐ (Một trăm mười ba triệu năm trăm nghìn đồng Việt Nam);

Danh hiệu	Mức Thưởng Hoa hồng thăng Danh hiệu (VNĐ)
Bronze	2.270.000
Silver	6.810.000
Gold	13.620.000
Sapphire	27.240.000
Ruby	56.750.000
Diamond	113.500.000

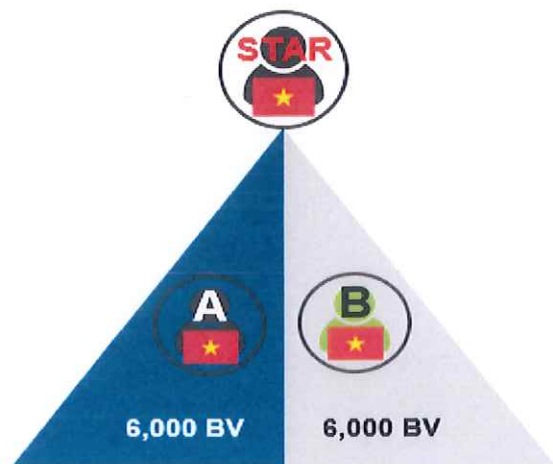
Bảng tóm tắt Hoa hồng thắng Danh hiệu.

- Các ví dụ về thắng danh hiệu:

1) Về thắng Danh hiệu Bronze	
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 1.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất.	Không có hạng mục phù hợp
	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng thắng Danh hiệu: Chu kỳ từ 07/10/2020 đến 03/11/2020 được ghi nhận thắng Danh hiệu Bronze, sẽ được thanh toán vào ngày 03/12/2020 số tiền 2.270.000 VNĐ</p>	
2) Về thắng Danh hiệu Silver	
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 3.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất	Không có hạng mục phù hợp
	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng thắng Danh hiệu: Chu kỳ từ 07/10/2020 đến 03/11/2020 được ghi nhận thắng Danh hiệu Bronze lên Danh hiệu Silver, sẽ được thanh toán vào ngày 03/12/2020 số tiền 6.810.000 VNĐ</p>	

3) Về thăng Danh hiệu Gold

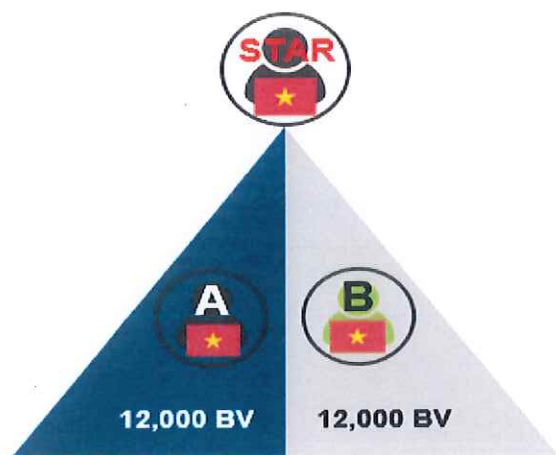
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 6.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất	Không có hạng mục phù hợp



※ Ví dụ về trả thưởng thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 07/10/2020 đến 03/11/2020 được ghi nhận thăng Danh hiệu Silver lên Danh hiệu Gold, sẽ được thanh toán vào ngày 03/12/2020 số tiền 13.620.000 VNĐ

4) Về thăng Danh hiệu Sapphire

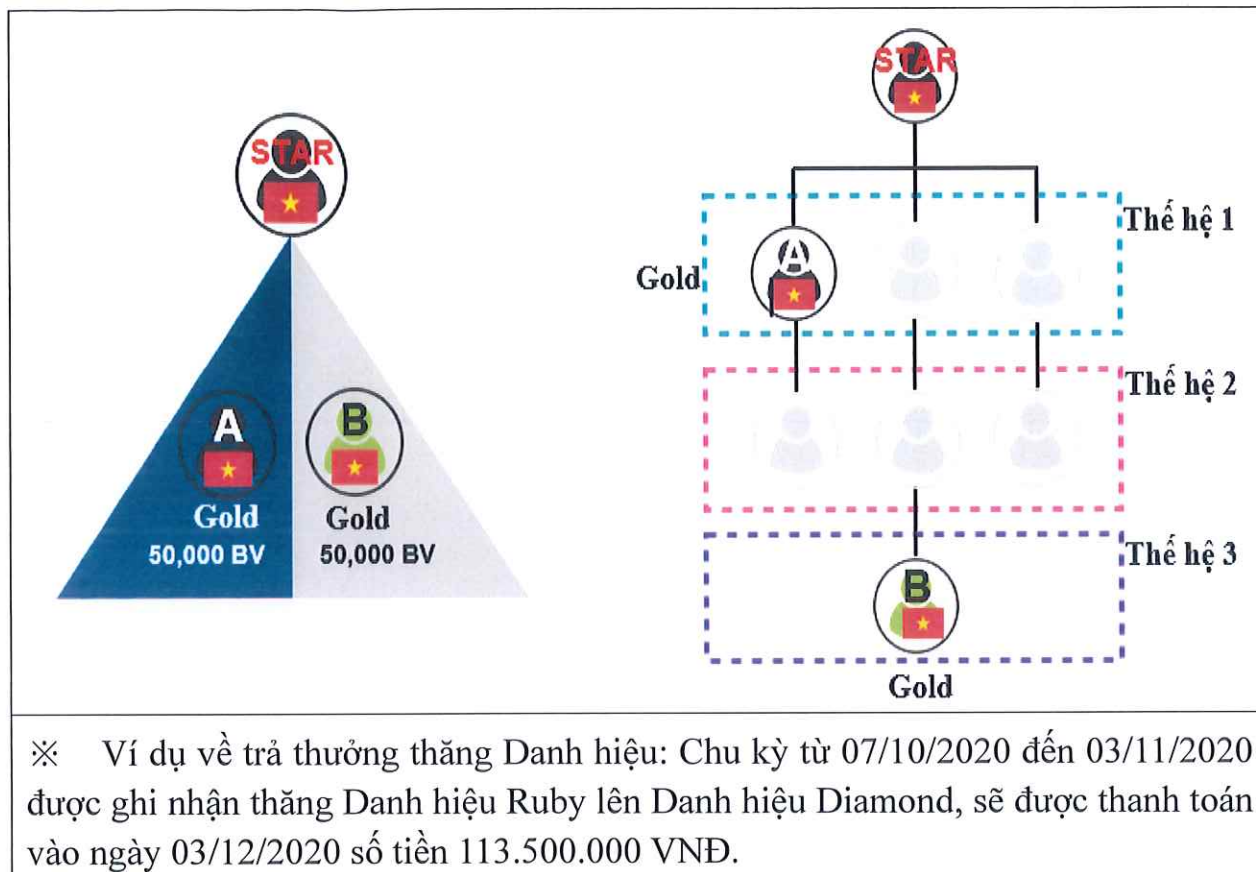
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 12.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất	Không có hạng mục phù hợp



※ Ví dụ về trả thưởng thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 07/10/2020 đến 03/11/2020 được ghi nhận thăng Danh hiệu Gold lên Danh hiệu Sapphire, sẽ được thanh toán vào ngày 03/12/2020 số tiền 27.460.000 VNĐ

5) Về thăng Danh hiệu Ruby	
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 24.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất	Không có hạng mục phù hợp
Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên đạt danh hiệu Silver trở lên	Trên biểu đồ bảo trợ từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 phải có 2 Thành Viên đạt danh hiệu Silver trở lên.
<p>※ Ví dụ về trả thưởng thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 07/10/2020 đến 03/11/2020 được ghi nhận thăng Danh hiệu Sapphire lên Danh hiệu Ruby, sẽ được thanh toán vào ngày 03/12/2020 số tiền 56.750.000 VNĐ</p>	

6) Về thăng Danh hiệu Diamond	
Biểu đồ vị trí	Biểu đồ bảo trợ
Trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 50.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất.	Không có hạng mục phù hợp
Trên mỗi nhánh phải và nhánh trái có một Thành Viên đạt danh hiệu Gold trở lên.	Trên biểu đồ bảo trợ từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 phải có 2 Thành Viên đạt danh hiệu Gold trở lên.



5. Thưởng Khách hàng Thành Viên

- Thưởng Khách Hàng Thành Viên là khoản tiền thưởng mà Công Ty trả cho Thành Viên giới thiệu trực tiếp dựa trên doanh số BV phát sinh theo từng lần mua hàng của Khách Hàng Thành Viên.
- Thành Viên giới thiệu trực tiếp nhận tiền thưởng 10% trên tổng Doanh số BV mua hàng của Khách Hàng Thành Viên;

Ví dụ: Thành viên A là người giới thiệu Khách Hàng Thành Viên mua hàng. Trong 01 chu kỳ trả thưởng, Doanh số mua hàng của các Khách Hàng Thành Viên là 75 BV.

Như vậy, Thưởng Khách Hàng Thành Viên mà A nhận được là: $75BV * 10\% = 7.5BV * 22.700 = 170.250 VNĐ$.