

CÔNG TY TNHH TM LÔ HỘI



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG



MỤC LỤC

I. GIỚI THIỆU

II. ĐỊNH NGHĨA

III. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU

IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG

V. PHẦN THƯỞNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH

240
CỘNG HÒA
CHÍNH
THỰC
L
N 3

I. GIỚI THIỆU

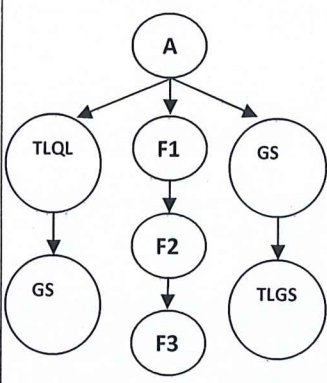
Công ty TNHH Thương mại Lô Hội gọi tắt là “ATC” sử dụng phương thức tiếp thị minh bạch, công bằng, Kế hoạch trả thưởng và các sản phẩm của Công ty mang lại cho người tiêu dùng và các Nhà phân phối cơ hội nâng cao chất lượng cuộc sống và cơ hội thành công ngang nhau cho những ai sẵn sàng thực hiện đúng đắn kế hoạch trả thưởng này. Với kế hoạch trả thưởng này, các thành viên tham gia không bị rủi ro nhiều về tài chính, bởi họ không bị yêu cầu đầu tư một số vốn tối thiểu và ATC có chế độ mua lại thông thoáng.

ATC không tuyên bố rằng Nhà phân phối sẽ đạt được thành công tài chính mà không cần lao động hay chỉ dựa vào nỗ lực của người khác. Thu nhập được căn cứ vào việc bán sản phẩm, Nhà phân phối là một đối tác độc lập mà sự thành công hay thất bại của họ phụ thuộc vào chính những nỗ lực của bản thân.

II. ĐỊNH NGHĨA:

1. Các định nghĩa về thành tích bán (chỉ tiêu), doanh số, giá bán:

C.C – Chỉ tiêu (Case Credit)	Là giá trị bằng số được quy định cho mỗi sản phẩm, được dùng để tính thành tích, danh hiệu, cấp bậc, mức phần trăm hoa hồng. Trong Kế hoạch trả thưởng và các tài liệu khác, chỉ tiêu được viết tắt là C.C; 1C.C tương đương với 3.250.000 VND, giá trị này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
C.C Cá nhân (Personal C.C)	Là số C.C mà cá nhân người đó đạt được khi mua hàng bằng chính tên của mình.
C.C Không qua Quản lý (Non-Manager C.C)	Là tổng C.C đạt được từ toàn bộ những Nhà phân phối tuyển dưới và những người này không ở bên dưới một Quản lý tuyển dưới nào.
C.C Nhà phân phối mới	Là tổng số C.C đạt được từ những Nhà phân phối tuyển dưới do bạn bảo trợ khi họ chưa tích lũy đủ 2C.C trong 2 tháng liên tục.
C.C Lãnh đạo (Leadership C.C)	<p>Là số C.C được cộng từ 40% C.C Tổng (F1) + 20% C.C Tổng (F2) + 10% C.C Tổng (F3)</p> <p>Trong đó (F1), (F2), (F3) là thứ tự thế hệ Quản lý Chính thức tuyển dưới.</p> <div><div><div>A</div><div>F1</div><div>F2</div><div>F3</div></div><p><i>Ví dụ 1: cách tính C.C Lãnh đạo trong 1 tháng:</i></p><ul style="list-style-type: none">• A là bạn;• (F1), (F2), (F3) là các Quản lý Chính thức tuyển dưới của bạn;<p><i>Giả sử trong một tháng (F1), (F2), (F3) đều đạt số C.C Tổng = 50 thì C.C Lãnh đạo mà A sẽ nhận được là:</i></p>$\begin{aligned} \text{C.C Lãnh đạo} &= 40\%(50) + 20\%(50) + 10\%(50) \\ &= 20 + 10 + 5 \\ &= 35 \text{ C.C} \end{aligned}$</div>

C.C Tổng (Total C.C)	<p>Là tổng số C.C được cộng từ C.C Cá nhân của bạn và tất cả tuyến dưới + C.C Lãnh đạo</p> <p>Ví dụ 2: Cách tính C.C Tổng trong 1 tháng</p> <p>Tiếp như ví dụ 1 thì C.C Lãnh đạo của A là 35C.C</p> <p>A và Các tuyến dưới là TLQL, GS, TLGS đều có C.C Cá nhân là 5C.C trong 1 tháng</p> <p>Vậy C.C Tổng của A = $5+5+5+5+5+35=60\text{C.C}$</p>  <pre> graph TD A((A)) --> TLQL((TLQL)) A --> F1((F1)) A --> GS((GS)) TLQL --> GS2((GS)) F1 --> F2((F2)) F1 --> F3((F3)) F2 --> F3 GS --> TLGS((TLGS)) </pre>
Điều kiện C.C Năng động (Active C.C)	<p>Là tổng số C.C tối thiểu bằng 4, dùng để xác định một Nhà phân phối đã năng động hoặc không năng động trong 1 tháng;</p> <p>Trong tổng 4C.C Năng động này bao gồm ít nhất 1C.C Cá nhân, số C.C còn lại có thể được cộng bằng một trong 3 cách như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C.C Cá nhân, • C.C Cá nhân + C.C Nhà phân phối mới do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp, • C.C Nhà phân phối mới, do cá nhân đó bảo trợ trực tiếp.

- **Giá bán sỉ (GBS):** Là giá mà Nhà phân phối mua sản phẩm từ ATC,
- **Giá bán lẻ (GBL):** Là giá mà người tiêu dùng mua sản phẩm từ ATC. Nhà phân phối có thể bán các sản phẩm của ATC cho khách hàng của họ theo mức giá bán lẻ mà ATC đã niêm yết.

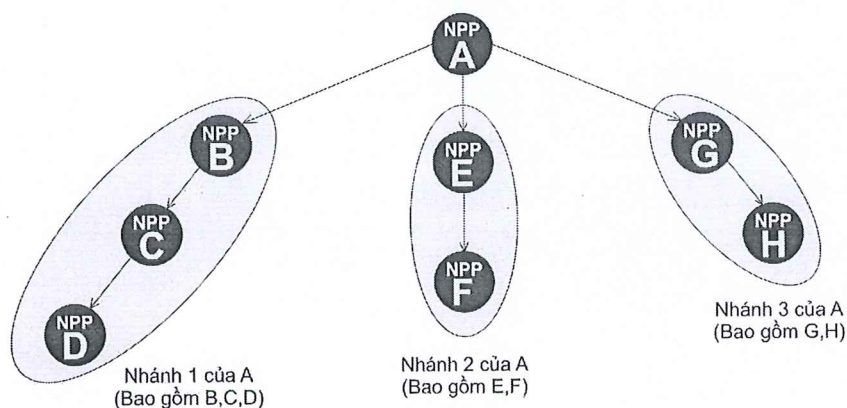
Nhà phân phối không được bán cao hơn Giá bán lẻ đã niêm yết cho người tiêu dùng hoặc thấp hơn giá bán sỉ.

GBS và GBL có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- **Doanh số bán hàng:** Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi sản phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản hoa hồng, phần thưởng.
 - **Doanh số cá nhân:** Là đơn vị tiền cá nhân đó mua sản phẩm từ ATC bằng chính tên mình;
 - **Doanh số nhóm:** Là tổng doanh số cá nhân của hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyến dưới.

2. Các định nghĩa về Nhà phân phối:

- **Nhà phân phối ("NPP")** là một danh từ chung chỉ tất cả những người tham gia bán hàng đa cấp có ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhà phân phối Năng động:** là Nhà phân phối đạt được điều kiện C.C Năng động, "Nhà phân phối Năng động" được xác lập mỗi tháng.
- **Người bảo trợ:** là người giới thiệu cá nhân chưa là Nhà phân phối, và cùng ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC.
- **Nhánh:** Là hệ thống các Nhà phân phối tính từ Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp. (Xem ví dụ minh họa bên dưới).



Hình minh họa (01)

- **Nhóm:** Là hệ thống tất cả các Nhà phân phối tuyển dưới.
Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01) thì tất cả các NPP B, C, D, E, F, G, H là nhóm của A.
- **Tuyến:** Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01), Nhà phân phối A cùng với nhánh 1 (hoặc nhánh 2, nhánh 3) sẽ tạo thành 1 tuyến bảo trợ, bao gồm Nhà phân phối tuyển trên và tuyển dưới.
Ví dụ:
 - A là **tuyến trên** của B, C, D → B, C, D, là **tuyến dưới** của A.
A là **tuyến trên trực tiếp** của B → B là **tuyến dưới trực tiếp** của A.
 - B là **tuyến trên** của C, D → C, D là **tuyến dưới** của B và A.
B là **tuyến trên trực tiếp** của C → C là **tuyến dưới trực tiếp** của B.
 - C là **tuyến trên** của D → D là **tuyến dưới** của B, C và A.
C là **tuyến trên trực tiếp** của D → D là **tuyến dưới trực tiếp** của C.
- **Thế hệ (Tầng):** thể hiện độ sâu của một nhánh, là cơ sở để xác định vị trí bảo trợ của NPP trong Tuyến. Các NPP được cá nhân bạn bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1; Các NPP được F1 bảo trợ trực tiếp được gọi là thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2 của bạn và cứ tiếp tục như vậy.

Lấy ví dụ ở Hình minh họa (01):

- Các Nhà phân phối B, E, G là **Thế hệ thứ 1 (F1) hay Tầng 1** của Nhà phân phối A.
- Các Nhà phân phối C, F, H là **Thế hệ thứ 2 (F2) hay Tầng 2** của Nhà phân phối A.
- Nhà phân phối D là **Thế hệ thứ 3 (F3) hay Tầng 3** của Nhà phân phối A.

III. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU:

STT	CẤP BẬC	ĐIỀU KIỆN ĐẠT	DUY TRÌ CẤP BẬC
1	Nhà phân phối mới – (NPP mới)	Là người có ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với ATC, tham gia khóa đào tạo cơ bản, và được cấp thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp.	Không cần điều kiện duy trì, tức là NPP giữ nguyên cấp bậc đạt được mà không bị hạ cấp bậc.
2	Trợ lý Giám sát - (TLGS) (Assistant Supervisor)	Nhà phân phối mới đạt được 2C.C Cá nhân trong vòng 2 tháng liên tục.	
3	Giám sát - (GS) (Supervisor)	NPP đạt được 25C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.	
4	Trợ lý Quản lý - (TLQL) (Assistant Manager)	NPP đạt được 75C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục.	
5	Quản lý (QL) (Manager)	<p>(1) NPP đạt được 120C.C Tổng trong vòng 02 tháng liên tục; hoặc</p> <p>(2) NPP đạt được 150C.C Tổng trong vòng 04 tháng liên tục;</p> <p>Tùy vào điều kiện cộng thêm, có 2 danh hiệu Quản lý cần phân biệt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quản lý Chính thức (Recognized Manager): <ul style="list-style-type: none"> - đạt điều kiện (1) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 2 tháng đó; hoặc - đạt điều kiện (2) đồng thời đạt điều kiện C.C Năng động trong 4 tháng đó. • Quản lý chưa chính thức (Unrecognized Manager): <ul style="list-style-type: none"> - đạt điều kiện (1) hoặc (2) nhưng không đạt điều kiện C.C Năng động hoặc có NPP tuyển dưới đạt được danh hiệu Quản lý Chính thức trong cùng thời gian. <p><i>Trường hợp có Quản lý tuyển dưới đạt điều kiện trở thành Quản lý Chính thức, thì Nhà phân phối tuyển trên cũng sẽ trở thành Quản lý Chính thức trong cùng giai đoạn khi cá nhân này đạt điều kiện C.C năng động, đồng thời đạt thêm ít nhất 25 C.C trong tháng cuối cùng có Quản lý tuyển dưới đạt Quản lý Chính thức, theo 3 cách sau:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 25C.C Không qua Quản lý, hoặc ▪ 25C.C Cá nhân, hoặc ▪ 25C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý. 	

5	Quản lý cấp cao (Senior Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 02 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	Các danh hiệu được xét trong tháng, trường hợp không thỏa điều kiện sẽ trở lại thấp nhất là danh hiệu Quản lý hoặc danh hiệu nào thỏa điều kiện.
8	Quản lý vươn cao (Soaring Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 05 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
9	Quản lý Ngọc Bích (Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 09 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
10	Quản lý Ngọc Bích - Kim Cương (Diamond-Sapphire Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 17 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
11	Quản lý Kim Cương (Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 25 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
12	Quản lý Kim Cương nhân đôi (Double Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 50 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
13	Quản lý Kim Cương nhân ba (Triple-Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 75 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	
14	Quản lý kim cương một trăm (Centurion-Diamond Manager)	Quản lý Chính thức bảo trợ và phát triển được 100 Quản lý Chính thức thể hệ F1.	

Ngoài các danh hiệu cơ bản như trên, để ghi nhận, tôn vinh giá trị tinh thần, khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng và duy trì hệ thống bán hàng bền vững, ATC có thêm các danh hiệu sau:

- **Chủ doanh nghiệp (FBO):** là danh từ riêng của ATC, là tên gọi dành chung cho tất cả các Nhà phân phối ở các cấp bậc, khi họ bắt đầu mua hàng từ ATC, có ý nghĩa tinh thần xem như bắt đầu một công việc kinh doanh tự chủ.
- **Danh hiệu Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):** Sau khi đạt cấp bậc Quản lý Chính thức; Danh hiệu Quản lý Đại bàng được xét trong giai đoạn từ ngày 01/05 hằng năm cho đến ngày 30/4 năm sau, bằng cách đáp ứng các điều kiện sau đây:

STT	Danh hiệu	Điều kiện
1	Quản lý đại bàng (Eagle Manager)	<p>Đạt được 4 yêu cầu như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Là Quản lý Chính thức, đạt Điều kiện C.C Năng động đồng thời đạt điều kiện Hoa hồng lãnh đạo mỗi tháng. • Có ít nhất 720 C.C Tổng, • Có ít nhất 100C.C Không qua Quản lý từ những tuyến dưới được bảo trợ trong thời gian xét đồng thời phát triển được ít nhất 2 nhánh Giám sát. • Tham gia các hoạt động, chương trình sự kiện của ATC.

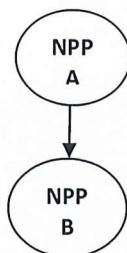
IV. CÁC LOẠI HOA HỒNG:

1. HOA HỒNG CÁ NHÂN(HHCN):

Là khoản tiền 7%, 11%, 18%, 25% được thanh toán tương ứng cho một Trợ lý giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý đối với Doanh số do chính cá nhân họ đạt được.

2. HOA HỒNG NHÀ PHÂN PHỐI MỚI (NDB):

Là khoản tiền 7%, 11%, 18%, 25% được thanh toán tương ứng cho một Trợ lý giám sát, Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý đối với Doanh số cá nhân của NPP mới do cá nhân họ bảo trợ. Hoa hồng này được thanh toán mỗi tháng cho NPP bảo trợ cho tới khi NPP do cá nhân họ bảo trợ không còn ở cấp bậc NPP mới.



Hình minh họa (02)

Ví dụ: A bảo trợ B và B là NPP mới mua sản phẩm với giá trị là 5.000.000VNĐ

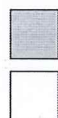
- Nếu A là TLGS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $7\% \times 5.000.000 = 350.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là GS thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $11\% \times 5.000.000 = 550.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là TLQL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $18\% \times 5.000.000 = 900.000\text{VNĐ}$
- Nếu A là QL thì NDB của A nhận được từ B sẽ là $25\% \times 5.000.000 = 1.250.000\text{VNĐ}$

3. HOA HỒNG KHỐI LƯỢNG (HHKL):

Là khoản tiền hoa hồng được thanh toán trên **Doanh số nhóm** của Bạn, nếu Bạn đáp ứng các yêu cầu sau:

- Đạt cấp bậc Giám sát, Trợ lý Quản lý, Quản lý
- Có tuyến dưới
- Đạt điều kiện C.C Năng động

				Quản lý 120cc	25%
			Trợ lý Quản lý 75cc	18%	7%
		Giám sát 25cc	11%	7%	14%
Trợ lý Giám sát 2cc	7%	4%	11%	18%	
Nhà phân phối mới					



Hoa hồng nhà phân phối mới

Hoa hồng khối lượng

Hình minh họa (03)

CẤP BẬC	TÓM TẮT HOA HỒNG NDB, HHCN VÀ HHKL NHẬN ĐƯỢC
Trợ lý Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 7% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLGS bảo trợ. • HHCN: 7% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: Không nhận được HHKL ở cấp bậc này.
Giám sát	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 11% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được GS bảo trợ. • HHCN: 11% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 4% trên Doanh số nhóm của các TLGS được GS này bảo trợ.
Trợ lý Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 18% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được TLQL bảo trợ. • HHCN: 18% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 7% trên Doanh số nhóm của các GS được TLQL này bảo trợ. 11% trên Doanh số nhóm của các TLGS được TLQL này bảo trợ.
Quản lý	<ul style="list-style-type: none"> • NDB: 25% trên Doanh số cá nhân của NPP Mới được QL này bảo trợ. • HHCN: 25% trên toàn bộ Doanh số của cá nhân. • HHKL: 7% trên Doanh số nhóm của các TLQL được QL này bảo trợ. 14% trên Doanh số nhóm của các GS được QL này bảo trợ. 18% trên Doanh số nhóm của các TLGS được QL này bảo trợ.

3.1 Để được nhận HHKL thì các Giám sát, Trợ lý Quản lý và Quản lý phải đạt điều kiện C.C Năng động.

3.2 Tất cả các loại hoa hồng trong Kế hoạch trả thưởng đều được tính theo cấp bậc hiện tại mà Nhà phân phối đạt được.

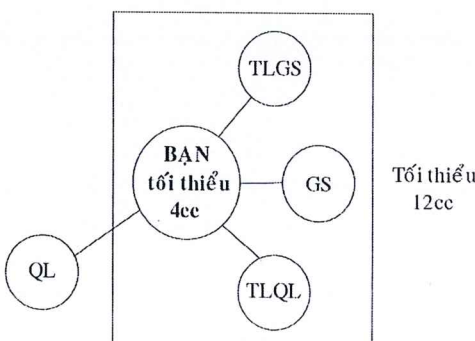
Ví dụ: Nếu một NPP đang là TLGS có C.C Tổng trong một tháng là 35C.C thì 25C.C đầu NPP này sẽ nhận được NDB là 7%; 10C.C sau đó NPP này sẽ nhận được NDB là 11%.

3.3 Nhà phân phối không được nhận HHKL trên bất kỳ Nhà phân phối tuyến dưới nào có cùng cấp bậc.

4. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HHLĐ)

4.1 Điều kiện nhận Hoa hồng Lãnh đạo: Sau khi Nhà phân phối trở thành Quản lý Chính thức, người này sẽ nhận được HHLĐ khi đáp ứng các điều kiện sau đây:

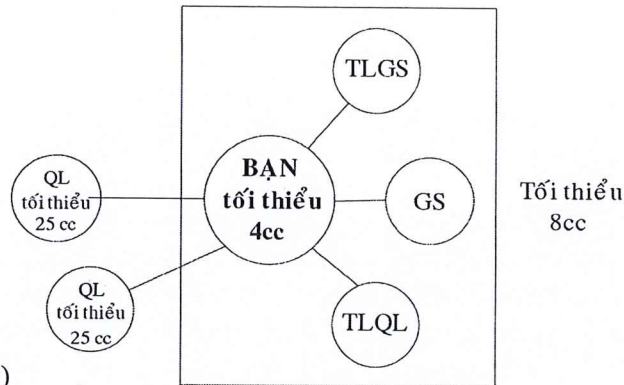
- Đạt điều kiện C.C Năng động.



Hình minh họa (04)

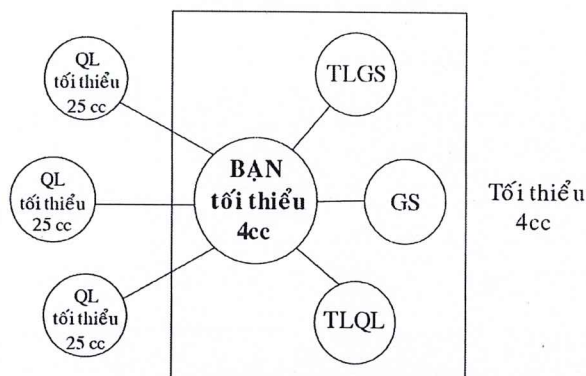
- Tuyển dưới có ít nhất một Quản lý Chính thức.
- Có tổng C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong một tháng ít nhất là 12C.C.

a. Quản lý Chính thức có thể giảm điều kiện hàng tháng từ 12C.C xuống còn 8C.C, bằng cách có 2 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc hai nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 05)



Hình minh họa (05)

b. Quản lý Chính thức còn có thể giảm điều kiện hàng tháng từ 12C.C xuống còn 4C.C, bằng cách có 3 Quản lý Chính thức tuyển dưới thuộc ba nhánh khác nhau có C.C Tổng trong tháng trước đó ít nhất là 25C.C; (Xem hình minh họa 06)



Hình minh họa (06)

c. Nếu Quản lý Chính thức không đạt điều kiện C.C Năng động trong 03 (ba) tháng liên tục trở lên, thì không được hưởng HHLĐ. Để bắt đầu được nhận lại HHLĐ, người này phải đạt điều kiện C.C Năng động và bán được tối thiểu 12 C.C Cá nhân và C.C Không qua Quản lý trong 03 (ba) tháng liên tục trước khi được xét lại tiêu chuẩn nhận HHLĐ trong tháng thứ tư.

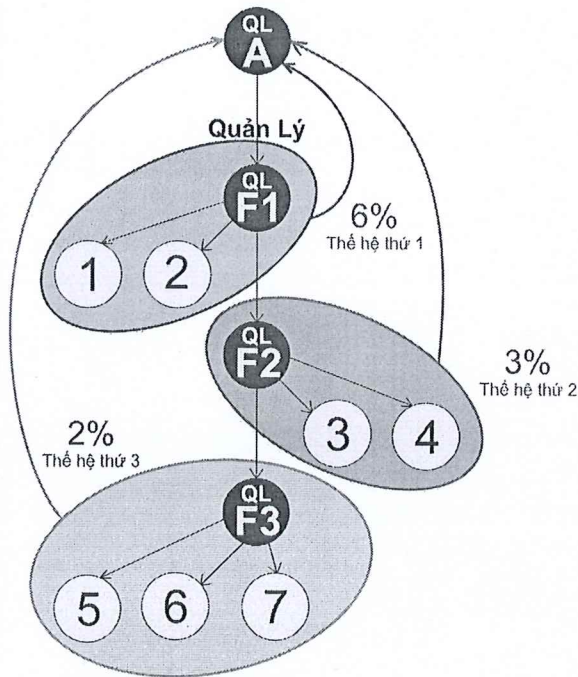
d. HHLĐ của Quản lý không đạt điều kiện nhận, sẽ được chuyển lên Quản lý tuyển trên gần nhất đạt điều kiện nhận HHLĐ.

4.2 Các mức Hoa hồng lãnh đạo:

HHLĐ được trả cho các Quản lý Chính thức theo các mức sau đây:

- 6% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 1 (F1).
- 3% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 2 (F2).
- 2% trên (Doanh số nhóm + Doanh số cá nhân) của Quản lý thể hệ thứ 3 (F3).

Xem hình minh họa (07)



Hình minh họa (07)

Quản lý A sẽ nhận được HHLD như sau:

$$= 6\%[QL(F1) + NPP(1) + NPP(2)] \\ + 3\%[QL(F2) + NPP(3) + NPP(4)] \\ + 2\%[QL(F3) + NPP(5) + NPP(6) + NPP(7)]$$

A, F1, F2, F3: là các Quản lý Chính thức
(1), (2); là tuyển dưới của F1 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.
(3), (4); là tuyển dưới của F2 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.
(5), (6), (7): là tuyển dưới của F3 và chưa đạt cấp bậc Quản lý.

V. PHẦN THƯỞNG VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH

1. Phần thưởng cho Quản lý Đại bàng (Eagle Manager):

Khi hoàn thành tất cả các yêu cầu để đạt danh hiệu Quản lý Đại bàng, Nhà phân phối sẽ được tặng thưởng một Chuyến du lịch để tham dự chương trình tham quan và học tập hàng năm dành cho Quản lý Đại Bàng tổ chức theo khu vực tương ứng của họ. Phần thưởng bao gồm:

- Vé máy bay và 3 đêm ở khách sạn.
- Được mời tham dự chương trình huấn luyện đặc biệt dành cho các Quản lý Đại Bàng

2. Chương trình Quỹ Nhà – Xe

- Chương trình khuyến khích Quỹ Nhà - Xe của ATC nhằm mục đích khuyến khích các Nhà phân phối xây dựng hệ thống bán hàng bền vững. Phần thưởng chỉ trao cho Nhà phân phối đạt điều kiện của chương trình.
- Chương trình dành cho Quản lý Chính thức và đạt điều kiện C.C Năng động trong suốt thời gian tham gia Chương trình.
- Phần thưởng từ chương trình được dùng để khuyến khích Nhà phân phối sử dụng để mua hoặc thuê một tài sản dưới tên của mình, ví dụ như mô tô, ô tô, nhà...
- Có ba mức khuyến khích như sau:
 - a) Mức 1: ATC sẽ trả tối đa 8.093.600 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.
 - b) Mức 2: ATC sẽ trả tối đa 12.140.400 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

c) Mức 3: ATC sẽ trả tối đa 16.187.200 VNĐ/tháng trong tối đa 36 tháng.

- **Điều kiện đạt được:** Cần phải có 3 tháng liên tục để đạt yêu cầu về C.C Tổng tương ứng được nêu chi tiết trong bảng dưới đây:

	Mức 1	Mức 2	Mức 3
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 1	50	75	100
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 2	100	150	200
Yêu cầu về C.C Tổng tháng thứ 3	150	225	300

- Để được hưởng mức khuyến khích tối đa của từng mức thì C.C Tổng từ tháng thứ ba phải được duy trì tối thiểu ở mức cao nhất tương ứng (Mức 1 là 150cc, mức 2 là 225cc và mức 3 là 300cc). Nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt tiêu chuẩn giảm dưới mức yêu cầu đối với bất kỳ tháng thứ ba nào, thì tiền thưởng của chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ.
- Trường hợp tháng thứ 4 sau khi đạt điều kiện chương trình, nếu C.C Tổng của Nhà phân phối đạt dưới 50C.C thì không được hưởng tiền thưởng cho tháng đó. Nếu trong các tháng tiếp theo sau C.C Tổng của Nhà phân phối tăng lên tối thiểu 50C.C, thì tiền thưởng chương trình sẽ bằng C.C Tổng tháng đó nhân với 53.823VNĐ đồng thời áp dụng mức trả tối đa như trên.
- Sau khi đạt điều kiện chương trình, Nhà phân phối được bắt đầu tính điều kiện cho mức khuyến khích cao hơn ngay tháng sau.

Ví dụ: một Nhà phân phối đạt được Mức 1 trong Tháng 1, Tháng 2 và Tháng 3 với tổng chỉ tiêu tương ứng là 50cc, 100cc, 150cc. Nếu tháng 4 nhà phân phối có C.C Tổng là 225C.C thì sẽ được nâng lên Mức 2 và nếu tháng 5 đạt 300C.C Tổng thì sẽ được nâng lên Mức 3.

3. Phần thưởng Du lịch:

- **Điều kiện đạt được:**

- a) Một Nhà phân phối có thể đạt được Phần thưởng du lịch bao gồm vé máy bay, nơi lưu trú, các bữa ăn và chi tiêu bằng cách đạt được tối thiểu 1.500 C.C Tổng trở lên từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 mỗi năm.
- b) Những C.C Không qua Quản lý trong bất kỳ tháng nào mà Nhà phân phối không đạt điều kiện C.C Năng động và những C.C Lãnh đạo được phát sinh trong bất kỳ tháng nào mà một Quản lý không đạt Hoa hồng Lãnh đạo, sẽ không được tính vào tổng chỉ tiêu của chương trình.

• **Phần thưởng Du lịch:**

- **Quản lý Chính thức đạt tối thiểu 1.500 C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 6 ngày 5 đêm.
- **Quản lý Chính thức đạt 2.500C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 8 ngày 7 đêm.
- **Quản lý Chính thức đạt 5.000C.C Tổng:** Tiền vé máy bay, nơi cư trú, các bữa ăn chính trong chuyến đi 9 ngày 8 đêm.

VI. CHÍNH SÁCH TÁI BẢO TRỢ

- Nhà phân phối đã không mua bất kỳ sản phẩm nào và không bảo trợ bất kỳ cá nhân nào khác trong tối thiểu 12 tháng liên tục thì có thể được xem xét được tái bảo trợ. Nhà phân phối được tái bảo trợ sẽ ký vào Đơn xin tái bảo trợ được ký bởi cả hai Nhà phân phối và Người bảo trợ dự kiến.
- Trường hợp một Nhà phân phối Mới đã được bảo trợ hơn 6 tháng và không mua bất kỳ sản phẩm nào thì được xem xét để Nhà phân phối đó có thể chọn một người bảo trợ mới.
- Các Nhà phân phối được Bảo trợ lại phải bắt đầu lại từ cấp Nhà phân phối Mới là tuyến dưới Người bảo trợ mới của họ và bị mất bất cứ tuyến dưới nào đã đạt được tính đến thời điểm đó mà họ đã bảo trợ trước đây.

BẢNG TỔNG HỢP CÁC LOẠI HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ LỢI ÍCH KINH TẾ

STT	Các loại hoa hồng/ tiền thưởng	Tỷ lệ % tính theo doanh số (Tối đa)
1	Hoa hồng cá nhân (HHCN) Hoa hồng Nhà phân phối mới (NDB) Hoa hồng khối lượng (HHKL)	25%
2	Hoa hồng lãnh đạo (HHLD)	11%
3	Tiền Thưởng và Lợi ích kinh tế khác	3%
	Tổng cộng	39%
Kết luận		<ul style="list-style-type: none"> - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Quản lý $\leq 40\%$ trên doanh số - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Trợ lý Quản lý $\leq 18\%$ trên doanh số - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Giám sát $\leq 11\%$ trên doanh số - Tổng hoa hồng tối đa cho cấp bậc Trợ lý giám sát $\leq 7\%$ trên tổng doanh số bán cá nhân - Trung bình tổng hoa hồng trên doanh số trả cho các cấp bậc $\leq 40\%$

Công ty cam kết tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm của Công ty. Trong quá trình hoạt động trường hợp Công ty nhận thấy hoa hồng tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho Nhà phân phối có khả năng vượt 40% thì Công ty sẽ điều chỉnh lại phần trăm các khoản hoa hồng và/hoặc danh mục hàng hóa để đảm bảo tổng giá trị chi trả cho Nhà phân phối không vượt quá 40% và tiến hành sửa đổi, bổ sung Kế hoạch trả thưởng đúng quy định pháp luật.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI LÔ HỘI
Tổng Giám đốc


TRƯƠNG THỊ NHI