

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

CÔNG TY TNHH KYOWON THE ORM VIỆT NAM

**38/1 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 15, Quận Phú Nhuận, TP.
Hồ Chí Minh, Việt Nam**

Mục Lục

| | |
|---|----------|
| PHẦN 1. CÁC KHÁI NIỆM | 4 |
| 1. Công Ty hoặc Kyowon The ORM..... | 4 |
| 2. Kế Hoạch Trả Thưởng | 4 |
| 3. Đối Tác Kinh Doanh (BP) | 4 |
| 4. Doanh Số Tính Hoa Hồng (CV)..... | 4 |
| 5. Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV)..... | 4 |
| 6. Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV)..... | 4 |
| 7. Người Giới Thiệu..... | 4 |
| 8. Người Được Giới thiệu..... | 5 |
| 9. Nhánh Giới Thiệu..... | 5 |
| 10. Người Chỉ Định..... | 5 |
| 11. Nhánh Chỉ Định..... | 5 |
| 12. Phòng Chờ..... | 5 |
| 13. My Office | 6 |
| 14. Tuyển Trên (Upline) | 6 |
| 15. Tuyển Dưới (Downline) | 7 |
| 16. Chân..... | 7 |
| 17. Cấp Độ | 8 |
| 18. Thệ Hệ..... | 9 |
| 19. Cấp Bậc..... | 9 |
| 20. Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)..... | 9 |
| 21. Trạng Thái Năng Động (Active)..... | 9 |
| 22. Trạng Thái Không Năng Động (Inactive) | 11 |
| 23. Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng..... | 14 |
| 24. Tổng 04 tuần | 14 |
| 25. Ngày Xác Nhận | 14 |
| 26. Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng..... | 14 |
| 27. Doanh Số Tích Lũy Trọn Đời (PLV) | 15 |
| 28. Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV)..... | 15 |
| 29. Hoa Hồng..... | 15 |
| 30. Thưởng | 15 |
| 31. Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL – Chân Nhỏ)..... | 15 |
| 32. Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL - Chân Lớn) | 16 |
| 33. Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển (CFV) | 16 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 34. | Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV)..... | 16 |
| 35. | Hệ Số Khấu Trừ (CAP)..... | 16 |
| PHẦN 2. CÁC CẤP BẬC ĐÔI TÁC KINH DOANH..... | | 19 |
| 1. | Cấp Bậc Ngôi sao (Star)..... | 21 |
| 2. | Cấp Bậc Đồng (Bronze)..... | 21 |
| 3. | Cấp Bậc Bạc (Silver)..... | 21 |
| 4. | Cấp Bậc Vàng (Gold)..... | 21 |
| 5. | Cấp Bậc Bạch Kim (Platinum)..... | 21 |
| 6. | Cấp Bậc Hồng Ngọc (Ruby)..... | 21 |
| 7. | Cấp Bậc Ngọc Lục Bảo (Emerald)..... | 21 |
| 8. | Cấp Bậc Kim Cương (Diamond)..... | 21 |
| 9. | Cấp Bậc Kim Cương Đôi (Double Diamond)..... | 22 |
| 10. | Cấp Bậc Kim Cương Ba (Triple Diamond)..... | 22 |
| 11. | Cấp Bậc Quán Quân (Crown)..... | 22 |
| 12. | Cấp Bậc Quán Quân Hoàng Gia (Royal Crown)..... | 22 |
| PHẦN 3. CÁC LOẠI HOA HỒNG VÀ THƯỞNG CỦA KYOWON THE ORM..... | | 24 |
| 1. | Hoa Hồng Nhóm..... | 24 |
| 2. | Thưởng Kết Hợp..... | 27 |
| 3. | Thưởng Tăng Cấp Bậc..... | 30 |
| 4. | Thưởng Duy Trì Cấp Bậc..... | 31 |
| 5. | Khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng khi trả lại sản phẩm và các vấn đề phát sinh..... | 32 |
| PHẦN 4. QUY ĐỊNH CỦA CÔNG TY VỀ ĐIỀU CHỈNH KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG..... | | 33 |

PHẦN 1. CÁC KHÁI NIỆM

Một Đối Tác Kinh Doanh khi tham gia vào Công Ty TNHH Kyowon The ORM Việt Nam sẽ có 2 sơ đồ nhánh như sau:

1. Sơ đồ Nhánh Giới Thiệu và;
 2. Sơ đồ Nhánh Chỉ Định.
- Nhánh Chỉ Định nhằm mục đích tính Hoa Hồng Nhóm, và xác định Cấp Bậc để làm tiêu chí tính Thưởng Tăng Cấp Bậc và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc;
 - Nhánh Giới Thiệu nhằm mục đích tính Thưởng Kết Hợp, và xác định Cấp Bậc để làm tiêu chí tính Thưởng Tăng Cấp Bậc và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc.

Phần Khái niệm này làm rõ nghĩa của các thuật ngữ được sử dụng trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Nghĩa của các thuật ngữ này cũng được sử dụng thống nhất với các tài liệu tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

1. Công Ty hoặc Kyowon The ORM

“Công Ty” hoặc “Kyowon The ORM” có nghĩa là Công Ty TNHH Kyowon The ORM Việt Nam.

2. Kế Hoạch Trả Thưởng

Kế Hoạch Trả Thưởng là kế hoạch được Công Ty sử dụng để tính tiền Thưởng, Hoa Hồng, và các lợi ích kinh tế khác mà Đối Tác Kinh Doanh của Kyowon The ORM hưởng từ kết quả hoạt động bán hàng của mình và những Đối Tác Kinh Doanh khác.

3. Đối Tác Kinh Doanh (BP)

Đối Tác Kinh Doanh là cá nhân giao kết Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp với Kyowon The ORM. Sau khi đăng ký thành công, Công Ty sẽ cấp Mã số Đối Tác Kinh Doanh (Mã số BP) cho Đối Tác Kinh Doanh và Đối Tác Kinh Doanh có thể thực hiện:

- Đối Tác Kinh Doanh có thể giới thiệu hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM cho người khác;
- Đối Tác Kinh Doanh có thể tìm kiếm người tiêu dùng;
- Đối Tác Kinh Doanh có thể tăng thu nhập thông qua Kế Hoạch Trả Thưởng.

Đối Tác Kinh Doanh là một đối tác độc lập của Công Ty. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp ký kết giữa Công Ty và Đối Tác Kinh Doanh không hình thành nên bất kỳ mối quan hệ lao động, đại lý, hợp danh hay liên doanh nào giữa Công Ty và Đối Tác Kinh Doanh đó. Đối Tác Kinh Doanh không phải là người lao động của Công Ty.

4. Doanh Số Tính Hoa Hồng (CV)

CV là doanh số tính hoa hồng dùng để xác định tính Hoa hồng cho Đối Tác Kinh Doanh.

5. Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV)

QV là doanh số tiêu chuẩn dùng để xác định Cấp Bậc và Trạng Thái Năng Động.

6. Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV)

Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV) Chân Trái/ Chân Phải: là tổng số QV của các Đối Tác Kinh Doanh tuyến dưới Chân Trái/ Chân Phải trong Nhánh Chỉ Định trong vòng 04 tuần.

7. Người Giới Thiệu

Người Giới Thiệu là Đối Tác Kinh Doanh đã giới thiệu bạn ký Hợp Đồng Tham Gia Bán

Hàng Đa Cấp với Công Ty.

8. Người Được Giới thiệu

Người được Giới thiệu là Đối Tác Kinh Doanh được Người Giới Thiệu giới thiệu tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty.

9. Nhánh Giới Thiệu

Nhánh Giới Thiệu là sơ đồ mạng lưới thể hiện mối liên hệ giới thiệu giữa các Đối Tác Kinh Doanh.

10. Người Chỉ Định

Người Chỉ Định là Đối Tác Kinh Doanh ngay phía trên của bạn trong Nhánh Chỉ Định. Đối Tác Kinh Doanh mới sẽ được Người Giới Thiệu bố trí Người Chỉ Định khi Đối Tác Kinh Doanh hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản.

Để bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh mới, Người Giới Thiệu sẽ vào Phòng Chờ của mình trên trang thông tin điện tử của Công Ty để bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh mà mình giới thiệu trực tiếp. Người Giới Thiệu chỉ được bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh trong hệ thống Nhánh Chỉ Định của mình.

11. Nhánh Chỉ Định

Nhánh Chỉ Định là sơ đồ mạng lưới thể hiện mối liên hệ chỉ định giữa các Đối Tác Kinh Doanh.

12. Phòng Chờ

Phòng Chờ là một chức năng trong “My Office” của Đối Tác Kinh Doanh trên trang thông tin điện tử của Công Ty.

Đối Tác Kinh Doanh sau khi ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, trong thời gian hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp (Nghị Định 40/2018/NĐ-CP) sẽ được lưu vào trong Phòng Chờ của Người Giới Thiệu của mình.

Sau khi Đối Tác Kinh Doanh được cấp Thẻ Thành Viên, Công Ty sẽ nhắn tin cho Người Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh này và yêu cầu Người Giới Thiệu vào Phòng Chờ của mình để bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh.

Trong trường hợp đến Ngày xác nhận của Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng, Đối Tác Kinh Doanh vẫn chưa được Người Giới Thiệu bố trí Người Chỉ Định cho mình, thì toàn bộ CV của Đối Tác Kinh Doanh này sẽ bị hủy bỏ. Sau 3 (ba) tuần kể từ ngày được cấp Thẻ Thành Viên nếu Đối Tác Kinh Doanh vẫn chưa được Người Giới Thiệu bố trí Người Chỉ Định thì Công Ty sẽ tự động bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh vào hệ thống Nhánh Chỉ Định của Người Giới Thiệu đó. Hàng tuần, trước ngày xác nhận của Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng, Công Ty sẽ kiểm tra và gọi điện nhắc Đối Tác Kinh Doanh nếu chưa được bố trí Người Chỉ Định để Đối Tác Kinh Doanh liên hệ với Người Giới Thiệu nhằm đảm bảo quyền lợi của mình. Trong thời gian Đối Tác Kinh Doanh chưa được bố trí Người Chỉ Định, Đối Tác Kinh Doanh sẽ không được làm Người Giới Thiệu hoặc bố trí làm Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh khác.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu Đối Tác Kinh Doanh B vào tham gia hoạt động bán hàng đa cấp của Công Ty. Sau khi Đối Tác Kinh Doanh B ký Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh B sẽ được lưu vào phòng chờ của Đối Tác Kinh Doanh A và sau khi Đối Tác Kinh Doanh B được cấp Thẻ Thành Viên, Công Ty sẽ nhắn tin cho Đối Tác Kinh Doanh A được biết để vào Phòng Chờ của Đối Tác Kinh Doanh A bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B.

Giả sử trong tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 40, Đối Tác Kinh Doanh B có đơn hàng (50CV), nhưng Đối Tác Kinh Doanh A vẫn chưa bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B thì đến Ngày xác nhận của tuần 41, toàn bộ 50 CV này của Đối Tác Kinh Doanh B sẽ bị hủy bỏ. Sau 03 (ba) tuần kể từ ngày được cấp Thẻ Thành Viên, nếu Đối Tác Kinh Doanh B vẫn chưa được Đối Tác Kinh Doanh A bố trí Người Chỉ Định, Công Ty sẽ tự động bố trí Người Chỉ Định cho Đối Tác Kinh Doanh B vào hệ thống Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

13. My Office

“My Office” là hệ thống quản lý dữ liệu của Đối Tác Kinh Doanh được Công Ty cung cấp cho Đối Tác Kinh Doanh trên trang thông tin điện tử của Công Ty. Mỗi Đối Tác Kinh Doanh sẽ được cung cấp mã số và mật khẩu riêng mà khi truy cập vào đó, Đối Tác Kinh Doanh có thể thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp của mình như quản lý thông tin cá nhân, lịch sử mua hàng, nhánh giới thiệu, nhánh chỉ định, tiền thưởng và hoa hồng, đặt hàng,...

14. Tuyển Trên (Upline)

Tuyển Trên là bao gồm tất cả những Đối Tác Kinh Doanh phía trên trong Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định của bạn.

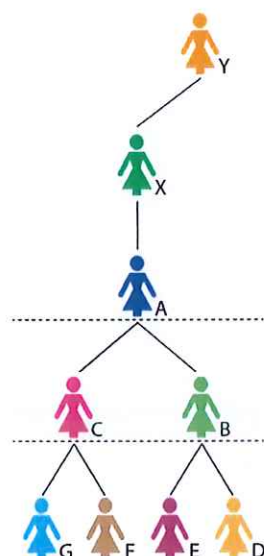
Có hai (02) hệ thống Tuyển Trên:

- Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu: là tập hợp bao gồm những Đối Tác Kinh Doanh phía trên bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
- Tuyển Trên Nhánh Chỉ Định: là tập hợp bao gồm những Đối Tác Kinh Doanh phía trên bạn trong Nhánh Chỉ Định.

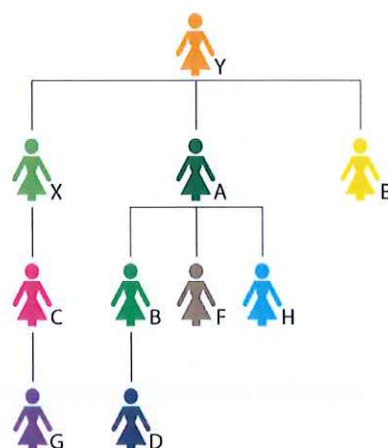
Lưu ý: Khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thì vị trí kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh và tuyển trên của Đối Tác Kinh Doanh đó không thay đổi.

Ví dụ:

Hình minh họa 1



Hình minh họa 2



Theo Hình minh họa 1 thì: X, Y là Tuyển Trên Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

Theo Hình minh họa 2 thì:

- Y là Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A.

- Y là Tuyển Trên Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh X.

15. Tuyển Dưới (Downline)

Tuyển Dưới là bao gồm tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định của bạn.

Có 02 (hai) Tuyển Dưới:

- Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới của bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh ngay trực tiếp phía dưới của bạn trong Nhánh Giới Thiệu.
- Tuyển Dưới Nhánh Chỉ Định: là tất cả Đối Tác Kinh Doanh phía dưới của bạn trong Nhánh Chỉ Định.

Lưu ý: Khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thì vị trí kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh và các tuyển dưới của Đối Tác Kinh Doanh đó không thay đổi.

Ví dụ:

Theo Hình minh họa 1 thì: B, C, G, F, E, D là Tuyển Dưới Nhánh Chỉ Định của Đối Tác Kinh Doanh A.

Theo Hình minh họa 2 thì :

- B, F, H, D là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A.
B, F, H là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của A.
- C, G là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh X.
C là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của X

16. Chân

Chân: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn.

Có hai loại Chân như sau:

- Chân Nhánh Giới Thiệu: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh là Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp của bạn. Trường hợp Đối Tác Kinh Doanh có nhiều tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp, mỗi tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp sẽ là người đứng đầu của chân Nhánh Giới Thiệu của bạn. Số lượng Chân Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh là không giới hạn.
- Chân Nhánh Chỉ Định: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn trong Nhánh Chỉ định. (Chân Trái, Chân Phải). Chỉ có 2 Chân.

i. Chân Trái/ Chân Phải trong Nhánh Chỉ Định

Chân Trái và Chân Phải là toàn bộ tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh ngay dưới bạn trong Nhánh Chỉ Định. Tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh nằm bên trái bạn gọi là Chân Trái. Tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh nằm bên phải bạn gọi là Chân Phải.

Theo Hình minh họa 1 thì:

- Chân Trái của A gồm: C, G, F.
- Chân Phải của A gồm: B, E, D.

ii. Chân số 1/ Chân số 2/ Chân số n....trong Nhánh Giới Thiệu

Chân số 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đầu tiên mà bạn giới thiệu

Chân số 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp thứ hai mà bạn giới thiệu.

Chân số n: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh thấp dần bắt đầu từ Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp thứ n mà bạn giới thiệu

Theo hình minh họa 2 thì:

- Chân số 1 của Y là: X, C, G
- Chân số 2 của Y là: A, B, F, H, D
- Chân số 3 của Y là: E.

17. Cấp Độ

Cấp Độ là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh tính theo chiều ngang dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu.

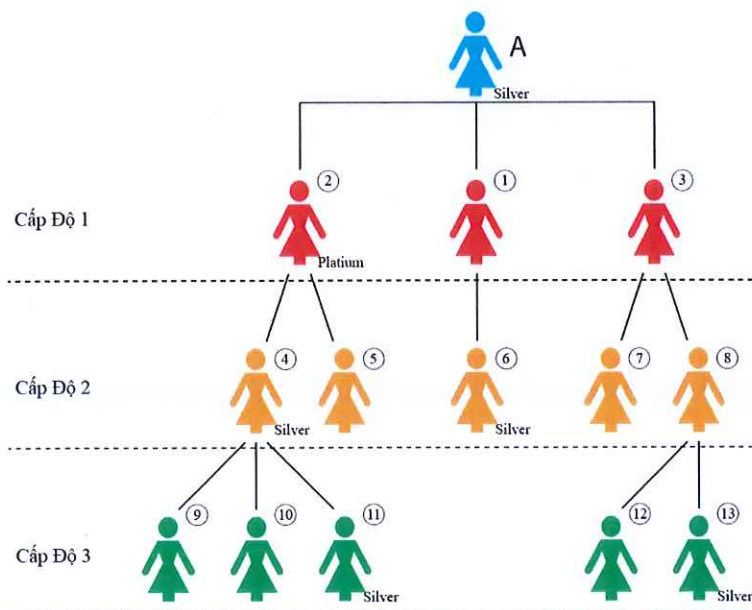
Cấp Độ 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang mà bạn giới thiệu.

Cấp Độ 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang được giới thiệu bởi các Đối Tác Kinh Doanh trong Cấp Độ 1.

Cấp Độ n: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh Nhánh Giới Thiệu trực tiếp tính theo chiều ngang được giới thiệu bởi các Đối Tác Kinh Doanh trong Cấp Độ n-1

Theo hình minh họa 3 thì:

[Nhánh Giới Thiệu]



- Cấp độ 1 của A là: ① ② ③
- Cấp độ 2 của A là: ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧

- Cấp độ 3 của A là: ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬

18. Thế Hệ

Thế Hệ là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Silver trở lên phía dưới bạn trong Nhánh Giới Thiệu.

Thế Hệ 1: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bạc Silver trở lên, đầu tiên ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 2: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bạc Silver trở lên, thứ hai ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 3: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bạc Silver trở lên, thứ ba ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 4: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bạc Silver trở lên, thứ tư ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Thế Hệ 5: là tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp bạc Silver trở lên, thứ năm ở mỗi chân trong Nhánh Giới Thiệu của bạn.

Theo hình minh họa 3: về Thế Hệ

Trong Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp bạc Silver, có:

Đối Tác Kinh Doanh ② đạt Platinum

Đối Tác Kinh Doanh ④, ⑥, ⑪, ⑬ đạt Silver

Thì Thế Hệ của Đối Tác Kinh Doanh A được xác định như sau:

Thế Hệ 1: Đối Tác Kinh Doanh ②, ⑥, ⑬

Thế Hệ 2: Đối Tác Kinh Doanh ④

Thế Hệ 3: Đối Tác Kinh Doanh ⑪

19. Cấp Bạc

Cấp Bạc là tên gọi của Đối Tác Kinh Doanh đạt điều kiện cấp bậc và dựa trên doanh số tiêu chuẩn tương ứng trong tổng 04 tuần.

Căn cứ theo hiệu suất kinh doanh, các Đối Tác Kinh Doanh sẽ đạt các Cấp Bạc khác nhau. Cấp Bạc được phân loại thành Cấp Bạc Cao Nhất và Cấp Bạc Hiện Có.

- Cấp Bạc Cao Nhất: là cấp bậc cao nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được cho đến tuần tương ứng.
- Cấp Bạc Hiện Có: là cấp bậc của Đối Tác Kinh Doanh trong tuần tương ứng (được sử dụng khi tính thưởng).

20. Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)

Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS) là dịch vụ đặt hàng giúp Đối Tác Kinh Doanh có thể dễ dàng duy trì Trạng Thái Năng Động. Để sử dụng dịch vụ, Đối Tác Kinh Doanh phải đăng ký đơn hàng trên hệ thống “My Office”. Sau khi đăng ký và kích hoạt đơn hàng đầu tiên thành công, Công Ty tự động đặt lại đơn hàng mà Đối Tác Kinh Doanh đã đăng ký mỗi 04 tuần kể từ tuần kích hoạt thành công.

21. Trạng Thái Năng Động (Active)

Trạng Thái Năng Động là trạng thái bắt buộc để Đối Tác Kinh Doanh được xét duyệt cấp bậc, nhận Thưởng và Hoa Hồng

Trạng Thái Năng Động được công nhận cho Đối Tác Kinh Doanh khi trong tuần tính Thưởng

và Hoa Hồng, Đối Tác Kinh Doanh đáp ứng tối thiểu một trong ba điều kiện dưới đây:

Trong 04 tuần (tuần hiện tại và 03 tuần liền kề phía trước):

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 100 QV trở lên nếu sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS).

Ví dụ:

- ✓ Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn tuần 34, 35, 36 là 0.
- ✓ Sang tuần 37 Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn là 100QV thông qua Dịch Vụ Đặt hàng tự động (ADS)
- ✓ Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A được thể hiện dưới đây:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A thông qua ADS | Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | QV của tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | Trạng Thái Năng Động |
|------------------------------|--|---|---|----------------------|
| 37 | 100 QV | 34, 35, 36, 37 | 100 QV | Năng động |
| 38 | 0 | 35, 36, 37, 38 | 100 QV | Năng động |
| 39 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 100 QV | Năng động |
| 40 | 0 | 37, 38, 39, 40 | 100 QV | Năng động |

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 150 QV trở lên cho các đơn hàng.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37, Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng 50 QV. Sang tuần 38 thì Đối Tác Kinh Doanh A lại mua một đơn hàng 80 QV. Sang tuần thứ 39 Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng. Và đến tuần hiện tại là tuần thứ 40 thì Đối Tác Kinh Doanh lại mua đơn hàng 20 QV.

Vậy Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 34 đến 40 như sau:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A | Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | QV của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | Trạng Thái Năng Động |
|------------------------------|--|---|--|----------------------|
| 34 | 0 | | | |
| 35 | 0 | | | |
| 36 | 0 | | | |
| 37 | 50 QV | 34, 35, 36, 37 | 50 QV | Không năng động |
| 38 | 80 QV | 35, 36, 37, 38 | 130 QV | Không năng động |
| 39 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 130 QV | Không năng động |

| | | | | |
|----|----|----------------|---------------|-----------|
| 40 | 20 | 37, 38, 39, 40 | 150 QV | Năng động |
|----|----|----------------|---------------|-----------|

- Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV) của 05 tuyến dưới trực tiếp trong Nhánh Giới Thiệu sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (bao gồm cả Đối Tác Kinh Doanh) từ 600 QV trở lên và QV của Đối Tác Kinh Doanh trong 04 tuần phải lớn hơn hoặc bằng 0.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu 5 Đối Tác Kinh Doanh tuyến dưới trực tiếp. Đối Tác Kinh Doanh A và 5 Đối Tác Kinh Doanh tuyến dưới trực tiếp trong Nhánh giới thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A, không có phát sinh mua hàng và không có doanh số tiêu chuẩn ở các tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 34, 35, 36. Đến tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 37, cả 5 Đối Tác Kinh Doanh tuyến dưới trực tiếp Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A có mua hàng qua Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động của Công Ty với TQV là 550 QV. Đến tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 38 Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng trị giá 50 QV qua Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động. Ở tuần 39 và 40, các Đối Tác Kinh Doanh trong Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A và Đối Tác Kinh Doanh A không có phát sinh mua hàng.

Tình hình năng động của Đối Tác Kinh Doanh A vào các tuần tính thưởng và hoa hồng 34 đến tuần tính thưởng và hoa hồng 40 như sau:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A thông qua ADS | Doanh số tiêu chuẩn của các Đối Tác Kinh Doanh trong nhánh giới thiệu của Đối Tác Kinh Doanh thông qua ADS | Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liên kế trước đó | GQV qua dịch vụ Đặt hàng tự động của tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liên kế trước | Trạng Thái Năng Động |
|------------------------------|--|--|--|--|----------------------|
| 34 | 0 | 0 | | | Không năng động |
| 35 | 0 | 0 | | | Không năng động |
| 36 | 0 | 0 | | | Không năng động |
| 37 | 0 | 550 QV | 34, 35, 36, 37 | 550 QV | Không năng động |
| 38 | 50 QV | 0 | 35, 36, 37, 38 | 600 QV | Năng động |
| 39 | 0 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 600 QV | Năng động |
| 40 | 0 | 0 | 37, 38, 39, 40 | 600 QV | Năng động |

22. Trạng Thái Không Năng Động (Inactive)

Trong Tuần tính thưởng và hoa hồng, Đối Tác Kinh Doanh ở trong Trạng Thái Không Năng

Động khi không đạt bất cứ điều kiện nào trong 03 điều kiện dưới đây:

Trong 04 tuần (tuần hiện tại và 03 tuần liền kề phía trước):

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 100 QV trở lên khi sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS).

Ví dụ:

- ✓ Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tiêu chuẩn tuần 34, 35, 36 là 0.
- ✓ Sang tuần 37 Đối Tác Kinh Doanh A, thanh toán và nhận đơn hàng trị giá 50QV thành công qua Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (ADS)
- ✓ Trạng thái của Đối Tác Kinh Doanh A được thể hiện dưới đây:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A thông qua ADS | Tuần tính hoa hồng và thưởng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | QV của tuần Tuần tính thưởng và hoa hồng tính hoa hồng và thưởng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | Trạng Thái Năng Động |
|------------------------------|--|---|---|----------------------|
| 37 | 50 QV | 34, 35, 36, 37 | 50 QV | Không Năng động |
| 38 | 0 | 35, 36, 37, 38 | 50 QV | Không Năng động |
| 39 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 50 QV | Không Năng động |
| 40 | 0 | 37, 38, 39, 40 | 50 QV | Không Năng động |

- Khi Đối Tác Kinh Doanh tích lũy từ 150 QV trở lên cho các đơn hàng.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng vào các tuần 34, 35, 36. Sang tuần 37, Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng 50 QV. Sang tuần 38, thì Đối Tác Kinh Doanh A lại mua một đơn hàng 80 QV. Sang tuần thứ 39, Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng. Và đến tuần hiện tại là tuần thứ 40 thì Đối Tác Kinh Doanh A không mua hàng.

Vậy trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A ở các tuần xét thưởng 34 đến 40 như sau:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A | Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | QV của Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | Trạng Thái Năng Động | Ghi Chú |
|------------------------------|--|---|--|----------------------|----------------------------|
| 34 | 0 | | | Không năng động | Không đủ điều kiện mua 150 |
| 35 | 0 | | | Không năng động | |
| 36 | 0 | | | Không năng động | |

| | | | | | |
|----|-------|----------------|--------|-----------------|--|
| 37 | 50 QV | 34, 35, 36, 37 | 50 QV | Không năng động | QV khi không dùng Dịch vụ Đặt hàng tự động (ADS) |
| 38 | 80 QV | 35, 36, 37, 38 | 130 QV | Không năng động | |
| 39 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 130 QV | Không năng động | |
| 40 | 0 | 37, 38, 39, 40 | 130 QV | Không năng động | |

- Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV) của 05 tuyến dưới trực tiếp trong Nhánh Giới Thiệu sử dụng Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động (bao gồm cả Đối Tác Kinh Doanh) từ 600QV trở lên và QV của Đối Tác Kinh Doanh trong 04 tuần phải lớn hơn hoặc bằng 0.

Ví dụ: Đối Tác Kinh Doanh A giới thiệu 5 tuyến dưới trực tiếp. Cả Đối Tác Kinh Doanh A và 5 Đối Tác Kinh Doanh tuyển dưới trực tiếp trong Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A, không có phát sinh mua hàng và không có doanh số tiêu chuẩn ở các tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 34, 35, 36. Đến tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 37, cả 5 Đối Tác Kinh Doanh tuyển dưới trực tiếp Nhánh giới thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A có mua hàng qua Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động của Công Ty với TQV là 400QV. Đến tuần tính thưởng và hoa hồng thứ 38, Đối Tác Kinh Doanh A mua đơn hàng trị giá 50QV sử dụng hình thức Dịch Vụ Đặt Hàng Tự Động. Ở tuần 39 và 40, các Đối Tác Kinh Doanh trong Nhánh Giới Thiệu của Đối Tác Kinh Doanh A và Đối Tác Kinh Doanh A không có phát sinh mua hàng.

Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A vào các tuần tính thưởng và hoa hồng 34 đến tuần tính thưởng và hoa hồng 40 như sau: Ở tuần 39 và 40, các Đối Tác Kinh Doanh trong Nhánh giới thiệu của A và Đối Tác Kinh Doanh A không có phát sinh mua hàng. Trạng thái năng động của Đối Tác Kinh Doanh A vào các tuần tính thưởng và hoa hồng 34 đến tuần tính thưởng và hoa hồng 40 như bảng bên dưới:

| Tuần tính thưởng và hoa hồng | Doanh số tiêu chuẩn của Đối Tác Kinh Doanh A thông qua ADS | QV của các Đối Tác Kinh Doanh trực tiếp trong Nhánh giới thiệu của Đối Tác Kinh Doanh thông qua ADS | Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước đó | GQV qua dịch vụ Đặt hàng tự động của Tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và 3 tuần liền kề trước | Trạng Thái Năng Động | Ghi Chú |
|--|---|--|---|--|-------------------------|---|
| 34 | 0 | 0 | | | Không năng động | Không đủ điều kiện Theo tiêu chí tổng TQV thông qua ADS của 5 người được giới thiệu và Đối Tác Kinh Doanh là 600QV |
| 35 | 0 | 0 | | | Không năng động | |
| 36 | 0 | 0 | | | Không năng động | |
| 37 | 0 | 400 QV | 34, 35, 36, 37 | 400 QV | Không năng động | |
| 38 | 50 QV | 0 | 35, 36, 37, 38 | 450 QV | Không năng động | |
| 39 | 0 | 0 | 36, 37, 38, 39 | 450 QV | Không năng động | |
| 40 | 0 | 0 | 37, 38, 39, 40 | 450 QV | Không năng động | |

23. Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng

“Tuần” được sử dụng để xét duyệt Cấp Bậc, Thưởng và Hoa Hồng cho Đối Tác Kinh Doanh. Một tuần bắt đầu từ 0:00 giờ ngày thứ Ba tuần này đến hết 23 giờ 59 phút ngày thứ Hai tuần kế tiếp (theo giờ Việt Nam).

24. Tổng 04 tuần

Tổng 04 tuần là khoảng thời gian tính tổng doanh số của tuần hiện tại và 03 tuần liền kề trước đó.

25. Ngày Xác Nhận

Ngày Xác Nhận là ngày Công Ty chốt doanh số tính toán Cấp Bậc và Thưởng của tuần đó. Sau Ngày Xác Nhận, Cấp Bậc và Thưởng của tuần đó sẽ không thay đổi.

26. Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng

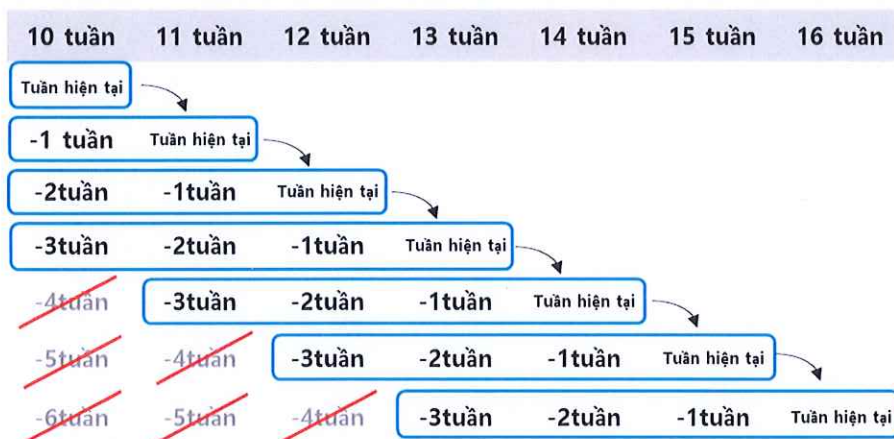
Hoa Hồng, Tiền Thưởng được thanh toán trong vòng 15 ngày kể từ Ngày Xác Nhận. Nếu Ngày Trả Thưởng là Ngày Lễ, Tết hoặc ngày không làm việc, thì việc trả thưởng sẽ được trả vào Ngày làm việc liền trước đó.

Ví dụ 1: Ngày Xác Nhận, Ngày Trả Thưởng và Hoa Hồng

| | Thứ ba | Thứ tư | Thứ năm | Thứ sáu | Thứ bảy | Chủ nhật | Thứ hai |
|---------|---------------------|--------|---------|---------|---------|----------|---------|
| Tuần 40 | Tổng hợp Thành Tích | | | | | | |
| Tuần 41 | Thứ ba | Thứ tư | Thứ năm | Thứ sáu | Thứ bảy | Chủ nhật | Thứ hai |
| | Ngày xác nhận | | | | | | |
| Tuần 42 | Thứ ba | Thứ tư | Thứ năm | Thứ sáu | Thứ bảy | Chủ nhật | Thứ hai |
| Tuần 43 | Thứ ba | Thứ tư | Thứ năm | Thứ sáu | Thứ bảy | Chủ nhật | Thứ hai |
| | Ngày trả thưởng | | | | | | |

Ví dụ 2: Tổng thành tích 04 tuần trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng hiện tại

Bạn tham gia và trở thành Đối Tác Kinh Doanh vào tuần thứ 10 của năm dương lịch, thì Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của bạn vào tuần thứ 10 và các tuần kế tiếp như sau:



27. Doanh Số Tích Lũy Trộn Đồi (PLV)

Doanh Số Tích Lũy Trộn Đồi là Tổng QV tích lũy được do Đối Tác Kinh Doanh tự mua tính từ lúc tham gia đến tuần tương ứng. (Nếu có trả hàng thì Doanh Số Tích Lũy Trộn Đồi sẽ bị trừ tương ứng).

28. Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV)

Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm GQV là Tổng QV của tất cả Đối Tác Kinh Doanh trong Nhánh Giới Thiệu bao gồm QV của tuyến dưới đạt Trạng Thái Năng Động và Trạng Thái Không Năng Động. Để được tích lũy GQV trong tổng 04 tuần, Đối Tác Kinh Doanh phải đạt Trạng Thái Năng Động. Nếu Đối Tác Kinh Doanh không đạt Trạng Thái Năng Động, thì GQV sẽ không được tích lũy và sẽ bị hủy bỏ. (Trường hợp này không áp dụng cho Đối Tác Kinh Doanh có cấp bậc cao nhất dưới STAR).

29. Hoa Hồng

Hoa Hồng là thu nhập được phát sinh từ hoạt động bán hàng.

30. Thưởng

Thưởng là thu nhập phát sinh gián tiếp từ hoạt động bán hàng. Thưởng bao gồm Thưởng Kết Hợp, Thưởng Duy Trì Cấp Bậc, Thưởng Tăng Cấp.

31. Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL – Chân Nhỏ)

Chân Có Hiệu Suất Thấp Trong Nhánh Chỉ Định (SSL, Chân Nhỏ) là Chân có GCV nhỏ hơn

trong một khoảng thời gian tính hoa hồng. Chân Nhỏ này có thể là Chân Chỉ Định Bên Trái, hoặc Chân Chỉ Định Bên Phải.

32. Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL - Chân Lớn)

Chân Có Hiệu Suất Cao Trong Nhánh Chỉ Định (SBL) là Chân có GCV lớn hơn trong một khoảng thời gian tính hoa hồng. Chân Lớn này có thể là Chân Chỉ Định Bên Trái, hoặc Chân Chỉ Định Bên Phải.

33. Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển (CFV)

CFV: là doanh số tính hoa hồng chưa được ghép đôi trong tuần tính thưởng và hoa hồng hiện tại và được chuyển qua Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tiếp theo.

Có hai (02) loại Doanh Số Được Chuyển để tính Hoa Hồng:

- Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển sang từ Tuần trước (CFFCV).
- Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển sang Tuần tiếp theo (CFTCV).

Để được chuyển doanh số, Đối Tác Kinh Doanh phải đạt Trạng Thái Năng Động. Nếu Đối Tác Kinh Doanh không đạt Trạng Thái Năng Động, thì doanh số sẽ không được chuyển và sẽ bị hủy bỏ.

34. Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV)

TCV: là tổng doanh số tính hoa hồng của tập hợp các Đối Tác Kinh Doanh tuyển dưới trong Nhánh Chỉ Định của bạn.

Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của Chân Trái/ Chân Phải = Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của Chân Trái/ Chân Phải phát sinh trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng (NTCV) + Doanh Số Tính Hoa Hồng Được Chuyển Qua từ tuần trước (CFFCV) của Chân Trái/ Chân Phải tương ứng – Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng do trả hàng của tuyển dưới trong tuần tính thưởng và hoa hồng (RTCV) của Chân Trái/ Chân Phải.

35. Hệ Số Khấu Trừ (CAP)

Hệ Số Khấu Trừ là tỷ lệ phần trăm (%) của số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi trên Tổng tiền Thưởng và Hoa Hồng của các Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện bị thu hồi. (Xem điều kiện bị thu hồi của Đối Tác Kinh Doanh ở mục 35.a. Nguyên tắc áp dụng Hệ số khấu trừ (CAP) và Khấu Trừ CAP).

Hệ Số Khấu Trừ (CAP) được áp dụng để tính toán lại Tiền Thưởng và Hoa Hồng chi trả cho Đối Tác Kinh Doanh khi tổng giá trị Tiền Thưởng và Hoa Hồng, các lợi ích kinh tế khác (bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại) dự kiến trả cho Đối Tác Kinh Doanh được hệ thống tính toán vượt quá 40% doanh thu bán hàng trong tuần đó.

Khấu trừ CAP là Tiền Thưởng và Hoa Hồng được Công Ty khấu trừ lại bằng cách lấy tiền Thưởng và Hoa Hồng x Hệ Số Khấu Trừ (CAP).

a. Nguyên tắc áp dụng Hệ số khấu trừ (CAP) và Khấu Trừ CAP:

- Nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công Ty phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam về tỷ lệ trả thưởng trên doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp không vượt quá 40%, Công Ty quy định và áp dụng Hệ Số Khấu Trừ để điều chỉnh số tiền vượt quá.
- Việc khấu trừ này sẽ áp dụng cho những Đối Tác Kinh Doanh có tổng tiền thưởng, hoa hồng, và lợi ích kinh tế khác từ hai triệu đồng (2,000,000 VNĐ) trở lên. (Đây cũng là điều kiện bị thu hồi của các Đối Tác Kinh Doanh.)
- Hệ Số Khấu Trừ được áp dụng và để tính lại đối với Hoa Hồng Nhóm và Thưởng của các

Đối Tác Kinh Doanh.

b. Các bước áp dụng Hệ số Khấu Trừ:

Bước 1: Xác định phần trăm (%) của các chi phí khuyến mãi và các lợi ích kinh tế khác mà Công Ty chỉ trả cho các Đối Tác Kinh Doanh ngoài Tiền Thưởng và Hoa Hồng.

Bước 2: Tính số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi do vượt quá 40% doanh thu bán hàng.

Bước 3: Xét Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện thu hồi và không thu hồi.

Bước 4: Tính hệ số khấu trừ.

$$\text{Hệ số khấu trừ} = \frac{\text{Số Tiền Thưởng và Hoa Hồng cần thu hồi}}{\text{Tổng Tiền Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh đủ điều kiện bị thu hồi}} \times 100\%$$

Bước 5: Tính lại Hoa Hồng và Thưởng của Đối Tác Kinh Doanh sau khi áp dụng Hệ số khấu trừ.

Ví dụ: Giả định các chỉ số hoạt động kinh doanh của Công Ty trong tuần 40 là:

- i. Doanh thu: 300.000.000 đồng.
- ii. Chi phí khuyến mại là 18.000.000 đồng.
- iii. Tiền Thưởng và Hoa Hồng, hệ thống Công Ty tính cho Đối Tác Kinh Doanh theo mô hình trả thưởng dự kiến là 105.000.000 đồng và được phân bổ như sau:
 - o Đối Tác Kinh Doanh A được trả thưởng và hoa hồng là 50.000.000 đồng
 - o Đối Tác Kinh Doanh B được trả thưởng và hoa hồng là 30.000.000 đồng
 - o Đối Tác Kinh Doanh C được trả thưởng và hoa hồng là 22.500.000 đồng
 - o Đối tác Kinh Doanh D được trả thưởng và hoa hồng là 1.500.000 đồng
 - o Đối Tác Kinh Doanh E được trả thưởng và hoa hồng là 1.000.000 đồng

Diễn giải từ các yếu tố giả định trên:

- ①. Tỷ lệ % Khuyến mại so với tổng Doanh thu bán hàng Công Ty trong tuần 40 là:
 $(18.000.000 / 300.000.000) \times 100\% = 6\%$

Theo quy định tại Nghị Định 40/2018/NĐ-CP về hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, Công Ty chỉ trả tổng giá trị tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác (không bao gồm số tiền lợi nhuận bán lẻ) không vượt quá 40% doanh thu bán hàng của Công Ty trong năm (chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng). Như vậy tỷ lệ trả thưởng không vượt trong tuần 40 là: $40\% - 6\% = 34\%$ tương đương số tiền là: $300.000.000 \times 34\% = 102.000.000$ đồng.

- ②. Số tiền hoa hồng cần thu hồi để đảm bảo với quy định của pháp luật Việt Nam về tỷ lệ trả thưởng trên doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp không vượt quá 40% là
 $105.000.000 - 102.000.000 = 3.000.000$ đồng
- ③. Trong giả định ở trên ở mục c, Đối Tác Kinh Doanh D, E không đủ điều kiện để khấu trừ vì Tiền Thưởng và Hoa Hồng của họ dưới 2.000.000 đồng nên không bị thu hồi vẫn được giữ nguyên. Nhưng Đối Tác Kinh Doanh A, B, C đủ điều kiện để khấu trừ vì tiền thưởng và hoa hồng trên 2.000.000 đồng
- ④. Tính Hệ số khấu trừ:

a. Phần hoa hồng, tiền thưởng vượt quá 40% là 3.000.000 đồng

b. Hệ số khấu trừ được tính như sau :

$$\text{Hệ số khấu trừ} = (3.000.000 / (50.000.000 + 30.000.000 + 22.500.000)) \times 100\% = 2,9268\%.$$

⑤. Vay hoa hồng tính lại của các Đối Tác Kinh Doanh sau khi khấu trừ được tính như sau:

| Đối Tác Kinh Doanh | Tiền thưởng và hoa hồng trước khi khấu trừ | Số tiền khấu trừ | Tiền thưởng và hoa hồng sau khi khấu trừ |
|---|---|---|---|
| Đối Tác Kinh Doanh A | 50.000.000 đồng | $50.000.000 \times 2,9268\% = 1.463.400$ đồng | 48.536.600 đồng |
| Đối Tác Kinh Doanh B | 30.000.000 đồng | $30.000.000 \times 2,9268\% = 878.040$ đồng | 29.121.960 đồng |
| Đối Tác Kinh Doanh C | 22.500.000 đồng | $22.500.000 \times 2,9268\% = 658.560$ đồng | 21.841.440 đồng |
| Đối Tác Kinh Doanh D | 1.500.000 đồng | Không khấu trừ | 1.500.000 đồng |
| Đối Tác Kinh Doanh E | 1.000.000 đồng | Không khấu trừ | 1.000.000 đồng |
| Tổng tiền thưởng và hoa hồng Công Ty trả cho các Đối Tác Kinh Doanh | | | 102.000.000 đồng |

PHẦN 2. CÁC CẤP BẬC ĐỐI TÁC KINH DOANH

Công Ty sẽ xét duyệt Cấp Bậc dựa vào ba tiêu chí sau:

- Duy trì Trạng Thái Năng Động cho bản thân và đạt Doanh Số Tích Lũy Trọn Đồi (PLV) theo yêu cầu.
- Trong Nhánh Chỉ Định, Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (TQV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) đạt doanh số tiêu chuẩn QV theo yêu cầu.
- Trong Nhánh Giới Thiệu, Doanh Số Tiêu Chuẩn Nhóm (GQV) của Đối Tác Kinh Doanh trong tuyến dưới Nhánh Giới Thiệu trong 04 tuần của Nhánh Giới Thiệu và số Người mà Đối Tác Kinh Doanh giới thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động trong Nhánh Giới Thiệu đạt yêu cầu (áp dụng cho một số Cấp Bậc).



| Cấp Bậc | Điều kiện đạt | | |
|---|---|---|--|
| | Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) | Nhánh Chỉ định: tổng QV - Doanh số 04 tuần (theo Chân Hiệu Suất Thấp) | Nhánh Giới Thiệu: |
| Cấp Bậc Quán Quân Hoàng gia (Royal Crown) | 2.000 QV | 2.400.000 QV | Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 600.000 QV |
| Cấp Bậc Quán Quân (Crown) | | 1.200.000 QV | Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 300.000 QV |
| Cấp Bậc Kim cương ba (Triple Diamond) | | 600.000 QV | Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 150.000 QV |
| Cấp Bậc Kim cương đôi (Double Diamond) | | 300.000 QV | Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 80.000 QV |
| Cấp Bậc Kim cương (Diamond) | | 150.000 QV | Có ít nhất 4 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động + Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV: 40.000 QV |
| Cấp Bậc Ngọc lục bảo (Emerald) | 1,000 QV | 80.000 QV | Có ít nhất 2 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động |
| Cấp Bậc Hồng Ngọc (Ruby) | | 40.000 QV | |
| Cấp Bậc Bạch kim (Platinum) | | 15.000 QV | |
| Cấp Bậc Vàng (Gold) | | 8.000 QV | |
| Cấp Bậc Bạc (Silver) | | 4.000 QV | |
| Cấp Bậc Đồng (Bronze) | 500 QV | 2.000 QV | |
| Cấp Bậc Ngôi sao (Star) | | 1.000 QV (Tích lũy vô hạn) | |

Bảng tóm tắt Cấp bậc của Đối Tác Kinh Doanh

1. Cấp Bạc Ngôi sao (Star)

Khi Đối Tác Kinh Doanh đạt Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 500 QV và Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) theo Chân Hiệu Suất Thấp là 1.000 QV, không giới hạn thời gian đạt.

2. Cấp Bạc Đồng (Bronze)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Đồng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 500 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 2.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

3. Cấp Bạc Bạc (Silver)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Bạc khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 4.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

4. Cấp Bạc Vàng (Gold)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Vàng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 8.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

5. Cấp Bạc Bạch Kim (Platinum)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Bạch Kim khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 15.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

6. Cấp Bạc Hồng Ngọc (Ruby)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Hồng Ngọc khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 40.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

7. Cấp Bạc Ngọc Lục Bảo (Emerald)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Ngọc Lục Bảo khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 1.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 80.000 QV.
- Có ít nhất 2 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.

8. Cấp Bạc Kim Cương (Diamond)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Kim Cương khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 150.000 QV.

- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 40.000 QV

9. Cấp Bạc Kim Cương Đôi (Double Diamond)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Kim Cương Đôi khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 300.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 80.000 QV

10. Cấp Bạc Kim Cương Ba (Triple Diamond)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Kim Cương Ba khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 600.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 150.000 QV

11. Cấp Bạc Quán Quân (Crown)

Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Quán Quân khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 1.200.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 300.000 QV

12. Cấp Bạc Quán Quân Hoàng Gia (Royal Crown)

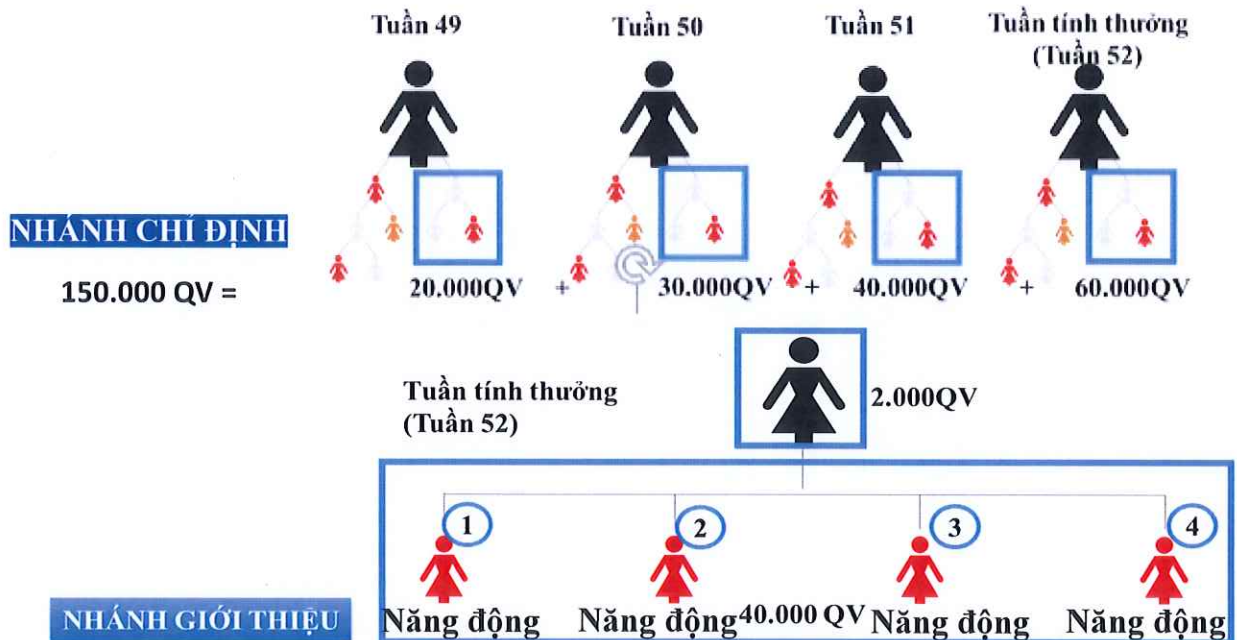
Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Quán Quân Hoàng Gia khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV) là 2.000 QV.
- Tổng Doanh số tiêu chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp là 2.400.000 QV.
- Có ít nhất 4 Tuyển dưới Nhánh Giới Thiệu trực tiếp đạt Trạng Thái Năng Động.
- Doanh số Tiêu chuẩn nhóm GQV là 600.000 QV

Ví dụ 1: Để đạt được Cấp Bạc Đồng (Bronze), Đối Tác Kinh Doanh phải có PLV là 500 QV và Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) phải đạt được 2.000 QV. Đồng thời phải có ít nhất 2 Tuyển Dưới Nhánh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động.

Ví dụ 2: Để đạt được Cấp Bạc Kim Cương (Diamond), Đối Tác Kinh Doanh phải có PLV là 2.000 QV và Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 04 tuần của Chân Có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) phải đạt 150.000 QV. Đồng thời Nhánh Giới Thiệu phải có 4 người là Đối Tác Kinh Doanh Giới Thiệu Trực Tiếp Năng Động và Doanh Số Tiêu chuẩn nhóm GQV của Nhánh Giới Thiệu trực tiếp là 40.000 QV.

Trường hợp cụ thể, trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng là Tuần 52, Đối Tác Kinh Doanh A có Doanh số tích lũy trọn đời của bản thân (PLV), Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) trong 4 tuần theo Chân có Hiệu Suất Thấp trong Nhánh Chỉ Định (SSL - Chân Nhỏ) và Doanh số Tiêu chuẩn nhóm (GQV) như bảng sau:



Như vậy vào Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng thứ 52, Đối Tác Kinh Doanh A có:

- PLV: 2000 QV
 - Tổng Doanh Số Tiêu Chuẩn (QV) Chân Nhỏ Nhánh Chỉ Định là 150.000 QV.
 - 4 Người Giới Thiệu trực tiếp năng động trong Nhánh Giới Thiệu và Doanh Số Nhóm Giới Thiệu GQV là 40.000 QV
- Đối Tác Kinh Doanh A: đạt danh hiệu Diamond.

Lưu ý:

- Đối với Đối Tác Kinh Doanh có Cấp Bậc Cao Nhất dưới Star, có nghĩa là chưa từng đạt được Cấp Bậc Star kể từ lúc tham gia Kyowon The ORM, Tổng Doanh Số Nhóm của Chân có Hiệu Suất Nhỏ và Chân có Hiệu Suất Lớn trong Nhánh Chỉ Định được tích lũy vô hạn, không kể Trạng thái Năng Động hay Không Năng Động.
- Để được duy trì hoặc tăng cấp, Đối Tác Kinh Doanh cần phải duy trì Trạng Thái Năng Động trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

PHẦN 3. CÁC LOẠI HOA HỒNG VÀ THƯỞNG CỦA KYOWON THE ORM



Mô hình thu nhập của Đối Tác Kinh Doanh thông qua hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM

Thông qua hoạt động kinh doanh của Kyowon The ORM, Đối Tác Kinh Doanh có thể hưởng các quyền lợi sau đây:

- Hoa Hồng Nhóm từ hoạt động bán hàng trực tiếp của mình và Nhánh Chỉ Định.
- Thưởng Kết Hợp, Thưởng Tăng Cấp và Thưởng Duy Trì Cấp Bậc từ hoạt động bán hàng gián tiếp của mình vào Nhánh Giới Thiệu và Nhánh Chỉ Định.
- Việc thanh toán hoa hồng, tiền thưởng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền cho Đối Tác Kinh Doanh sẽ được chuyển khoản qua ngân hàng theo thông tin tài khoản do Đối Tác Kinh Doanh cung cấp tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp.
- Đối Tác Kinh Doanh được mua hàng theo giá bán cho Đối Tác Kinh Doanh và nhận hóa đơn mua hàng tương ứng số tiền đã thanh toán cho từng giao dịch mua hàng.

1. Hoa Hồng Nhóm

Hoa Hồng Nhóm là khoản tiền được chi trả mỗi tuần, là nền tảng kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh.

Điều kiện nhận Hoa Hồng Nhóm:

- Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động.
- Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bậc cao nhất từ Star trở lên.

Lưu ý:

- Nếu không duy trì Trạng Thái Năng Động, Doanh Số Tính Hoa Hồng của tuần trước và doanh số phát sinh trong tuần mới của Đối Tác Kinh Doanh sẽ bị hủy bỏ.
- Nếu Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng ở Chân Trái hoặc Chân Phải là giá trị âm (nhỏ hơn 0) do ảnh hưởng từ việc Công Ty mua lại hàng hóa hoặc Đối Tác Kinh Doanh Tuyển Dưới trả hàng cho Công Ty, thì doanh số đó sẽ không bị hủy bỏ cho dù Đối Tác Kinh Doanh không duy trì được Trạng Thái Năng Động.

Công thức để tính Hoa Hồng Nhóm:

$$\text{Hoa Hồng Nhóm} = \text{Tổng Chu Kỳ} \times \text{Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm} \times 100 \times 20.000$$

Bước 1: Xác định Tổng số chu kỳ trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng:

Để tính Tổng chu kỳ trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng, trước tiên Đối Tác Kinh Doanh cần:

- ✓ Tính Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) của từng Chân (Chân Trái/ Chân Phải) trong Nhánh Chỉ Định của Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

TCV Chân Trái = CV Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Chân Trái + CFFCV Chân Trái.

TCV Chân Phải = CV Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Chân Phải + CFFCV Chân Phải.

- ✓ Tính tổng số chu kỳ

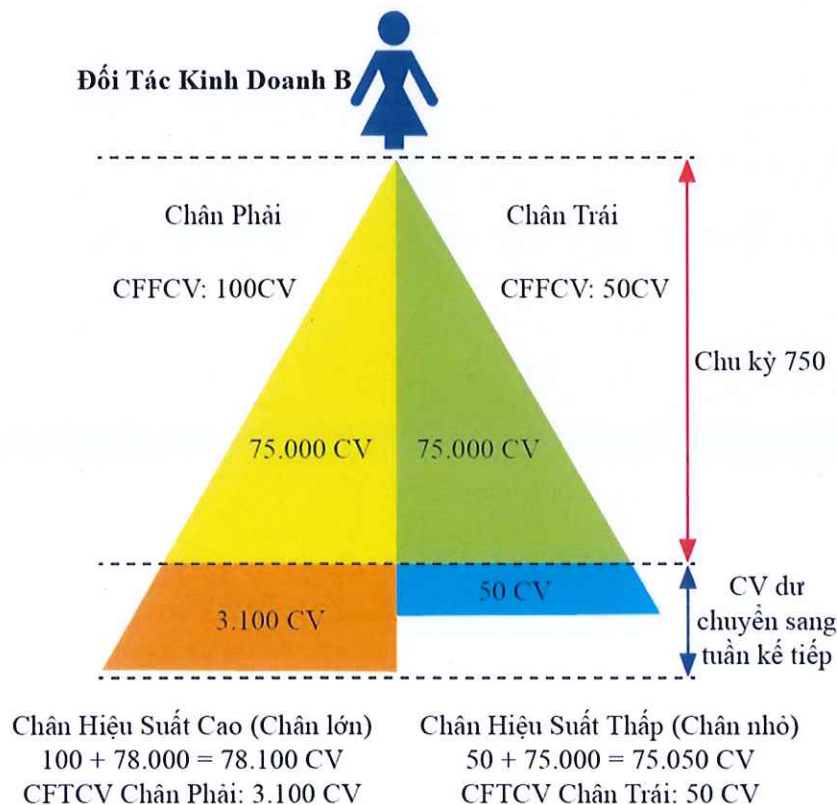
1 Chu Kỳ là 1 lần ghép đôi (cân bằng) của 100 CV Chân Lớn với 100 CV Chân Nhỏ.

Tổng số Chu Kỳ bằng tổng số lần ghép đôi.

Số CV của Chân Lớn/ Chân Nhỏ không được ghép đôi sẽ được chuyển qua tuần kế tiếp (CFTCV).

Ví dụ minh họa tính Chu Kỳ:

Trong Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng thứ 52, Đối Tác Kinh Doanh B có Cấp Bậc là Diamond. Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) Chân Phải là 78.000 CV, tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng (TCV) Chân Trái là 75.000 CV, CFFCV Chân Phải là 100 CV, CFFCV Chân Trái là 50 CV thì Tổng Chu Kỳ và Doanh Số Tính Hoa Hồng chuyển qua tuần kế tiếp của Chân Phải/ Chân Trái như sau:



Từ hình minh họa trên ta thấy: Đối Tác Kinh Doanh B có: Tổng Chu Kỳ: 750; CFTCV Chân Phải: 3.100 CV; CFTCV Chân Trái: 50 CV.

Bước 2: Xác định tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm của cấp bậc mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được trong Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng:

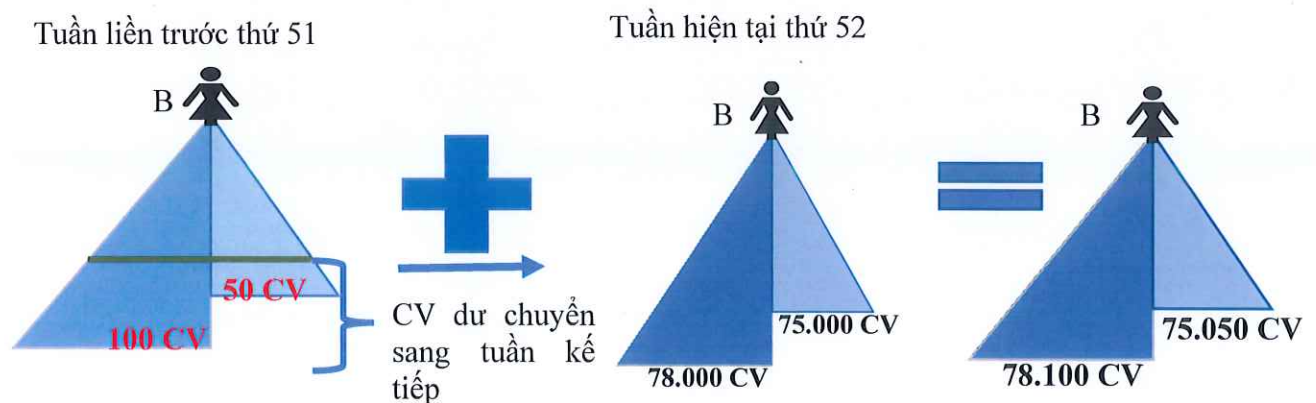
Dựa trên Cấp Bậc đạt được của Đối Tác Kinh Doanh tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng, Đối Tác Kinh Doanh có thể xác định được tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm mình nhận được như bảng sau:

| Cấp Bậc hiện có đạt tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng | Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm |
|--|---------------------|
| Royal Crown Crown Triple Diamond | 8% |
| Double Diamond Diamond Emerald | 10% |
| Ruby Platinum Gold | 15% |
| Silver Bronze Star | 20% |

Ví dụ minh họa của cách tính Hoa Hồng Nhóm:

Đối Tác Kinh Doanh B có Cấp Bậc Hiện Có của Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng thứ 52 là Diamond.

Đối Tác Kinh Doanh B tuần 52 có Doanh Số Tính Hoa hồng như sau:



TCV Chân Phải của Đối Tác Kinh Doanh B là: **78.100 CV** = 78.000 CV (Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng của Chân Phải) + 100 CV (CFFCV của Chân Phải)

d

TCV Chân Trái của Đối Tác Kinh Doanh B là: **75.050 CV** = 75.000 CV (Tuần Tính Thưởng Và Hoa Hồng của Chân Trái) + 50 CV (CFFCV của Chân Trái)

Tổng chu kỳ là: 750 (ghép đôi 750 lần)

Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm cấp bậc Diamond: 10%

Như vậy, Hoa Hồng Nhóm của B là:

$$\begin{aligned}\text{Hoa Hồng Nhóm} &= \text{Tổng Chu Kỳ} \times \text{Tỷ lệ Hoa Hồng Nhóm} \times 100 \times 20.000 \\ &= 750 \times 10\% \times 100 \times 20.000 \\ &= 150.000.000 \text{ đồng.}\end{aligned}$$

• Lưu ý

- ✓ Đối với Đối Tác Kinh Doanh đạt cấp bậc Star, TCV để tính Chu Kỳ cho Hoa Hồng Nhóm chỉ được tính tối đa là 1.000 CV trong 01 tuần (tương đương với tối đa 10 Chu Kỳ). Phần CV còn dư sẽ được chuyển sang tuần tiếp theo.
- ✓ Sau khi tính Hoa Hồng Nhóm, doanh số của Tổng Chu Kỳ (số lượng Chu Kỳ * 100) đã được tính sẽ bị trừ khỏi Doanh Số Tính Hoa Hồng. Bất kỳ Doanh Số Tính Hoa Hồng nào không được ghép đôi sẽ được giữ lại và chuyển sang tuần tiếp theo (CFT).
- ✓ Hoa Hồng Nhóm được Công Ty trả tối đa lên đến 400.000.000 VNĐ mỗi tuần. Nếu Hoa Hồng Nhóm của Đối Tác Kinh Doanh vượt hơn 400.000.000 VNĐ, thì Công Ty chỉ trả giá trị tối đa là 400.000.000 VNĐ. Phần Doanh Số Tính Thưởng còn dư sẽ được chuyển qua tuần kế tiếp.
- ✓ Trường hợp Tổng Doanh Số Tính Hoa Hồng bị giảm sút do trả hàng thì Hoa Hồng Nhóm sẽ được Công Ty tính lại và Đối Tác Kinh Doanh phải trả lại cho Công Ty phần Hoa Hồng bị giảm do việc trả hàng dẫn đến giảm Doanh Số Tính Hoa Hồng.
- ✓ Hàng tuần Công Ty tính toán Tổng Hoa Hồng Nhóm, nếu tỷ lệ Hoa Hồng vượt quá mức 40% thì Công Ty sẽ áp dụng Hệ số khấu trừ.
- ✓ Doanh Số Tính Hoa Hồng Nhóm đã tính cho Tuyến dưới được tiếp tục tính cho Tuyến Trên của Đối Tác Kinh Doanh đó.

2. Thưởng Kết Hợp

Thưởng Kết Hợp là khoản tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh dựa trên số Thế Hệ mà Đối Tác Kinh Doanh có được. Thưởng Kết Hợp tối đa được tính trong 5 Thế Hệ.

- Cách tính Thưởng Kết Hợp được tính theo công thức:

| | | | | | | | | | | |
|---------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------------|
| Thưởng | = | 20% x | + | 15% x | + | 10% x | + | 10% x | + | 10% x |
| Kết | | Hoa | | Hoa | | Hoa | | Hoa | | Hoa |
| Hợp | | Hồng | | Hồng | | Hồng | | Hồng | | Hồng |
| | | Nhóm | | Nhóm | | Nhóm | | Nhóm | | Nhóm |
| | | Thế Hệ | | Thế Hệ | | Thế Hệ | | Thế Hệ | | Thế Hệ |
| | | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 |

- ✓ Bước 1: Xác định số Thế Hệ và tỷ lệ Thưởng kết hợp theo Thế Hệ của Đối Tác Kinh Doanh được hưởng.

Căn cứ Cấp Bậc đạt được của Đối Tác Kinh Doanh tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng và theo Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp (bên dưới), Đối Tác Kinh Doanh sẽ xác định số Thế Hệ mà mình được hưởng và tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo Thế Hệ tương ứng,

cũng như dựa vào Nhánh Giới Thiệu để xác định Đối Tác Kinh Doanh Tuyến Dưới đạt Cấp Bạc từ Silver trở lên trong từng Thế Hệ.

Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo Cấp Bạc:

| | Cấp Bạc Hiện Có của bản thân | | | | |
|----------|------------------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| | Silver~ Gold | Platinum~ Ruby | Emerald~ Diamond | Double Diamond~ Triple Diamond | Crown~ Royal Crown |
| Thế hệ 1 | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% |
| Thế hệ 2 | | 15% | 15% | 15% | 15% |
| Thế hệ 3 | | | 10% | 10% | 10% |
| Thế hệ 4 | | | | 10% | 10% |
| Thế hệ 5 | | | | | 10% |

✓ **Bước 2: Tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thế Hệ**

Tính Hoa Hồng Nhóm của mỗi Đối Tác Kinh Doanh Tuyến Dưới đạt Cấp Bạc Silver trở lên trong từng Thế Hệ và tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của từng Thế Hệ.

✓ **Bước 3: Xác định tổng Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ**

Tổng Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ = Tổng Hoa Hồng Nhóm của Thế Hệ x tỷ lệ Thưởng Kết Hợp của Thế Hệ tương ứng.

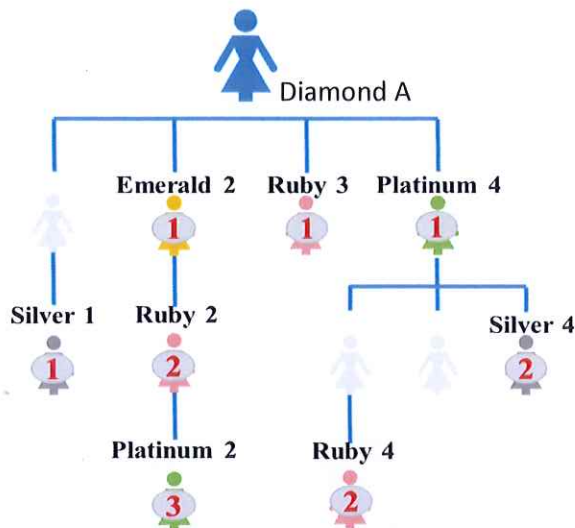
✓ **Bước 4: Tính Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh cộng tất cả Thưởng Kết Hợp của từng Thế Hệ.**

• **Lưu ý:**

- ✓ Thưởng kết hợp không dựa trên CV để tính thưởng mà dựa vào tỉ lệ % của Hoa Hồng Nhóm của từng Thế hệ.
- ✓ Thưởng Kết Hợp là tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc Silver trở lên được chi trả mỗi tuần.
- ✓ Để nhận được Thưởng Kết Hợp, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động.
- ✓ Đối Tác Kinh Doanh chỉ được nhận số tiền Thưởng Kết Hợp tối đa gấp đôi Hoa Hồng Nhóm của tuần tương ứng mà Đối Tác Kinh Doanh nhận được.
- ✓ Dựa trên Cấp Bạc của mình, Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được tỷ lệ Thưởng Kết Hợp từ 10% - 20% trên Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thế Hệ theo *Bảng xác định tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo cấp bạc*. Tối đa Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được Thưởng Kết Hợp dựa trên Hoa Hồng Nhóm của 5 Thế Hệ.

Ví dụ minh họa cho Thưởng Kết Hợp:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bạc Diamond, A có Nhánh Giới Thiệu và Hoa Hồng Nhóm của mỗi Đối Tác Kinh Doanh trong từng Thế Hệ như bên dưới:



✓ Bước 1: Xác định số Thế Hệ

Đối Tác Kinh Doanh A là Diamond. Nhánh Giới Thiệu của A gồm các Đối Tác Kinh Doanh như hình. Như vậy, số Thế Hệ của A như sau:

Thế Hệ 1: Silver 1, Emerald 2, Ruby 3, Platinum 4

Thế Hệ 2: Ruby 2, Ruby 4, Silver 4

Thế Hệ 3: Platinum 2.

✓ Bước 2: Tính Tổng Hoa Hồng Nhóm của mỗi Thế Hệ: Giả sử mỗi Thế Hệ đạt Tổng Doanh Số Tính Thưởng như sau:

$$\begin{aligned} \text{Thế Hệ 1} &= \text{Silver 1} + \text{Emerald 2} + \text{Ruby 3} + \text{Platinum 4} \\ &= 8.000.000 + 60.000.000 + 80.000.000 + 22.500.000 \\ &= \mathbf{170.500.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Thế Hệ 2} &= \text{Ruby 2} + \text{Ruby 4} + \text{Silver 4} \\ &= 80.000.000 + 80.000.000 + 8.000.000 = \mathbf{168.000.000} \end{aligned}$$

$$\text{Thế Hệ 3} = \text{Platinum 2} = \mathbf{22.500.000}$$

✓ Bước 3: Dựa vào Bảng Cấp Bậc của Đối Tác Kinh Doanh thì A là cấp bậc Diamond nên Đối Tác Kinh Doanh A được Thưởng Kết Hợp 3 Thế Hệ và tỷ lệ Thưởng Kết Hợp theo từng Thế Hệ là:

$$\text{Thế Hệ 1: } 170.500.000 \times 20\% = 34.100.000$$

$$\text{Thế Hệ 2: } 168.000.000 \times 15\% = 25.200.000$$

$$\text{Thế Hệ 3: } 22.500.000 \times 10\% = 2.250.000$$

✓ Bước 4: Tính Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh A là:

Tổng Thưởng Kết Hợp của Đối Tác Kinh Doanh A là:

$$34.100.000 + 25.200.000 + 2.250.000 = \mathbf{61.550.000 \text{ VNĐ.}}$$



4

3. Thưởng Tăng Cấp Bạc

Thưởng Tăng Cấp Bạc là khoản tiền thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh khi lần đầu tiên đạt các Cấp Bạc từ Emerald đến Royal Crown với điều kiện là Cấp Bạc mới đạt được phải cao hơn Cấp Bạc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh.

Để nhận được Thưởng Tăng Cấp Bạc, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động. Thưởng Tăng Cấp Bạc và cách nhận tiền thưởng được quy định trong cụ thể như Bảng sau:

| Cấp Bạc | Tổng Thưởng Tăng Cấp (VNĐ) | Lần thanh toán | |
|----------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | | Lần thanh toán thứ 1 (VNĐ) | Lần thanh toán thứ 2 (VNĐ) |
| Royal Crown | 5.000.000.000 | 3.000.000.000 | 2.000.000.000 |
| Crown | 1.600.000.000 | 1.000.000.000 | 600.000.000 |
| Triple Diamond | 800.000.000 | 500.000.000 | 300.000.000 |
| Double Diamond | 400.000.000 | 300.000.000 | 100.000.000 |
| Diamond | 200.000.000 | 200.000.000 | |
| Emerald | 100.000.000 | 100.000.000 | |

- Lưu ý
- ✓ Từ Cấp bậc Double Diamond trở lên, Tổng Thưởng Tăng Cấp Bạc sẽ được thanh toán 2 lần. Lần thanh toán thứ nhất được thanh toán sau 15 ngày kể từ ngày xác định Đối Tác Kinh Doanh đạt Cấp Bạc mới trong Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tương ứng. Lần thứ 2 sẽ được thanh toán 15 ngày sau ngày xác định tính thưởng của tuần thứ 12 kể từ tuần đạt Cấp Bạc mới (với điều kiện Đối Tác Kinh Doanh phải thỏa điều kiện để nhận lần thanh toán thứ 2).
- ✓ Điều kiện để nhận lần thanh toán thứ 2 của Thưởng Tăng Cấp Bạc là Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Cấp Bạc đã đạt được hoặc dưới Cấp Bạc đã đạt được 1 Cấp so với Cấp Bạc mà Đối Tác Kinh Doanh nhận thưởng tăng Cấp Bạc ở cả 3 lần: sau 4 tuần, sau 8 tuần, sau 12 tuần kể từ tuần đạt Cấp Bạc mới.
- ✓ Khi Đối Tác Kinh Doanh tăng trên 2 Cấp trong 1 tuần, Đối Tác Kinh Doanh chỉ nhận được thưởng tương ứng với Cấp Bạc cao nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được.
- ✓ Trường hợp phát sinh trả hàng, Công Ty có thể yêu cầu hoàn trả Thưởng Tăng Cấp Bạc.

• Ví dụ minh họa Thưởng Tăng Cấp Bạc:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bạc Double Diamond trong tuần 40, thì số tiền Thưởng Tăng Cấp Bạc của Double Diamond A nhận được minh họa theo hình bên dưới:

| | TUẦN 40 | TUẦN 44 | TUẦN 48 | TUẦN 52 |
|--|---|---|---|---|
| | Đạt cấp Double Diamond - cấp bậc cao nhất của Người Tham Gia A | Phải duy trì | Phải duy trì | Phải duy trì |
| Điều kiện để nhận thưởng tăng cấp lần 1 và 2 |  |  |  |  |
| | DOUBLE DIAMOND | DOUBLE DIAMOND | DOUBLE DIAMOND | DOUBLE DIAMOND |
| | | Hoặc Đạt | Hoặc Đạt | Hoặc Đạt |
| | |  |  |  |
| | | DIAMOND | DIAMOND | DIAMOND |

Trong đó:

Đối Tác Kinh Doanh A đạt Cấp Bậc Double Diamond trong tuần 40, tiền thưởng sẽ được nhận 02 lần:

Lần 1: 300.000.000 đồng sau 15 ngày kể từ ngày xác nhận của tuần 40.

Lần 2: sau 12 tuần kể từ lần 01 là tuần 52 với số tiền 100.000.000 đồng nếu Đối Tác Kinh Doanh A duy trì Cấp Bậc Double Diamond hoặc dưới 01 Cấp Bậc là Diamond vào các tuần 44, 48, 52.

4. Thưởng Duy Trì Cấp Bậc

Thưởng Duy Trì Cấp Bậc là khoản thưởng dành cho Đối Tác Kinh Doanh có Cấp Bậc Cao Nhất từ Bronze đến Ruby khi đạt điều kiện nhận Thưởng Duy Trì Cấp bậc và được chi trả mỗi tuần.

Để nhận được Thưởng Duy Trì Cấp Bậc, Đối Tác Kinh Doanh phải duy trì Trạng Thái Năng Động. Căn cứ Cấp Bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh, nếu Cấp Bậc đạt được tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng bằng hoặc không giảm quá 2 bậc so với Cấp Bậc Cao Nhất mà Đối Tác Kinh Doanh đạt được và Cấp Bậc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh từ Bronze đến Ruby, thì Đối Tác Kinh Doanh sẽ nhận được Thưởng Duy Trì Cấp bậc của Cấp bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng.

Nếu Cấp Bậc tại Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng của Đối Tác Kinh Doanh giảm xuống 3 Cấp Bậc trở lên so với Cấp Bậc Cao Nhất của mình, thì Đối Tác Kinh Doanh sẽ không nhận được Thưởng Duy Trì Cấp Bậc.

Mức Thưởng Duy Trì Cấp Bậc được quy định tại Bảng Thưởng Duy Trì Cấp Bậc sau:

| Cấp Bậc Hiện Có | Mức Thưởng Duy Trì Cấp Bậc (VNĐ) |
|-----------------|----------------------------------|
| Ruby | 6.000.000 |
| Platinum | 3.000.000 |
| Gold | 2.000.000 |
| Silver | 1.000.000 |
| Bronze | 500.000 |

- Lưu ý
 - ✓ Trường hợp phát sinh việc trả hàng, Công Ty có thể yêu cầu hoàn trả lại Thưởng Duy Trì Cấp Bậc.
 - ✓ Nếu Đối Tác Kinh Doanh đạt được Cấp Bậc Cao Nhất từ Emerald trở lên, Đối Tác Kinh Doanh sẽ không được tiếp tục nhận được khoản tiền thưởng này.

• **Ví dụ minh họa Thuởng Duy Trì Cấp Bạc:**

Đối Tác Kinh Doanh A có Cấp Bạc Cao Nhất là Ruby, và có các Cấp Bạc đạt được và Thuởng Duy Trì Cấp Bạc vào các tuần tương ứng như bảng dưới.

Cấp Bạc Cao Nhất của Đối Tác Kinh Doanh A: Ruby

| Tuần | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------|---------------|---------------|
| Cấp Bạc Cao nhất | Ruby | Ruby | Ruby | Ruby | Emerald | Emerald |
| Cấp Bạc đạt được tuần tương ứng | Ruby | Platinum | Gold | Silver | Emerald | Ruby |
| Thuởng Duy Trì cấp bạc | Ruby | Platinum | Gold | Không đạt do giảm 3 Cấp Bạc | Không áp dụng | Không áp dụng |
| Thuởng Duy Trì cấp bạc | 6.000.000 VNĐ | 3.000.000 VNĐ | 2.000.000 VNĐ | 0 VNĐ | 0 VNĐ | 0 VNĐ |

Ghi chú:

Công Ty sẽ thanh toán tổng tiền Hoa Hồng và Thuởng của Đối Tác Kinh Doanh từ 400.000 đồng trở lên.

Trong trường hợp tiền Hoa Hồng và Thuởng của Đối Tác Kinh Doanh trong Tuần Tính Thuởng Và Hoa Hồng nhỏ hơn 400.000 đồng, Kyowon The ORM sẽ giữ lại và tích lũy vào tổng tiền Thuởng và Hoa Hồng của Tuần Tính Thuởng và Hoa Hồng kế tiếp.

5. Khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng khi trả lại sản phẩm và các vấn đề phát sinh

Khi Đối Tác Kinh Doanh trả lại sản phẩm thì hoa hồng, tiền thưởng của Đối Tác Kinh Doanh này và các Đối Tác Kinh Doanh khác có liên quan sẽ được điều chỉnh tương ứng với số sản phẩm bị trả lại. Công Ty sẽ tiến hành khấu trừ hoa hồng và tiền thưởng của Đối Tác Kinh Doanh này và thu lại từ những Đối Tác Kinh Doanh khác đã nhận liên quan đến số sản phẩm bị trả lại theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 13 của Quy Tắc Hoạt Động.

Đồng thời, nếu việc trả lại sản phẩm ảnh hưởng đến điều kiện đạt và duy trì Cấp Bạc của Đối Tác Kinh Doanh này và những Đối Tác Kinh Doanh khác có liên quan thì Công Ty sẽ tiến hành điều chỉnh lại Cấp Bạc của các Đối Tác Kinh Doanh nêu trên sao cho tương ứng với điều kiện đạt và duy trì cấp bậc thực tế sau khi trả hàng.

PHẦN 4. QUY ĐỊNH CỦA CÔNG TY VỀ ĐIỀU CHỈNH KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Kế Hoạch Trả Thưởng được Công Ty xây dựng nhằm tưởng thưởng tối đa cho nỗ lực của các Đối Tác Kinh Doanh. Đối Tác Kinh Doanh có thể kiểm tra tổng hoa hồng, thưởng và các lợi ích kinh tế khác của mình trên trang thông tin điện tử của Công Ty.

Theo khoản 2 và khoản 3 điều 48 của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp: Tổng trị giá 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 một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Kyowon The ORM cam kết tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được thưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho Đối Tác Kinh Doanh trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó (chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng) của Công Ty.

Do đó, trong trường hợp tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế của năm có khả năng vượt quá 40%, Công Ty đưa ra hệ số khấu trừ tổng thưởng, để áp khấu trừ tổng thưởng và hoa hồng của các Đối Tác Kinh Doanh trong các Tuần Tính Thưởng và Hoa Hồng tương ứng. Việc khấu trừ này sẽ áp dụng cho những Đối Tác Kinh Doanh có tổng thưởng và hoa hồng từ 2 triệu đồng trở lên.

Việc thay đổi này nhằm mục đích tuân thủ nghiêm túc Điều 48, Nghị Định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp về hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác.

Ngày 26 tháng 10 năm 2020

CÔNG TY TNHH KYOWON

THE ORM VIỆT NAM

Tổng Giám đốc


KIM DONG HYUN

