



# KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

## CÔNG TY TNHH GCOOP VIỆT NAM



# MỤC LỤC

<b>PHẦN I. QUY ĐỊNH CHUNG</b>	<b>2</b>
1. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ	2
2. QUY ƯỚC CHUNG	6
2.1. Chu kỳ trả thưởng:	6
2.2. Thời gian và cách thức trả thưởng:	6
2.3. Doanh thu bán lẻ:	7
2.4. Thành Viên không có thành tích:	7
2.5. Mức trần CAP:	7
2.6. Năng động:	9
<b>PHẦN II. CẤP BẠC VÀ DANH HIỆU THÀNH VIÊN</b>	<b>12</b>
1. CẤP BẠC	12
1.1. Cấp bậc “Beginner”:	12
1.2. Cấp bậc “Member”:	12
1.3. Cấp bậc “GBO”:	12
1.4. Cấp bậc “ISTAR”:	12
1.5. Cấp bậc “2STAR”:	13
2. DANH HIỆU	13
2.2. Danh hiệu Silver:	13
2.3. Danh hiệu Gold:	13
2.4. Danh hiệu Sapphire:	13
2.5. Danh hiệu Ruby:	14
2.6. Danh hiệu Emerald:	14
2.7. Danh hiệu Diamond:	14
2.8. Danh hiệu Blue Diamond:	14
2.9. Danh hiệu Red Diamond:	15
2.10. Danh hiệu Crown:	15
2.11. Danh hiệu Royal Crown:	15
<b>PHẦN III. TRẢ THƯỞNG HOA HỒNG CHO THÀNH VIÊN</b>	<b>16</b>
1. HOA HỒNG BẢO TRỢ	16
2. HOA HỒNG NHÓM	16
3. HOA HỒNG CẤP	18
4. HOA HỒNG THĂNG DANH HIỆU	20

## PHẦN I. QUY ĐỊNH CHUNG

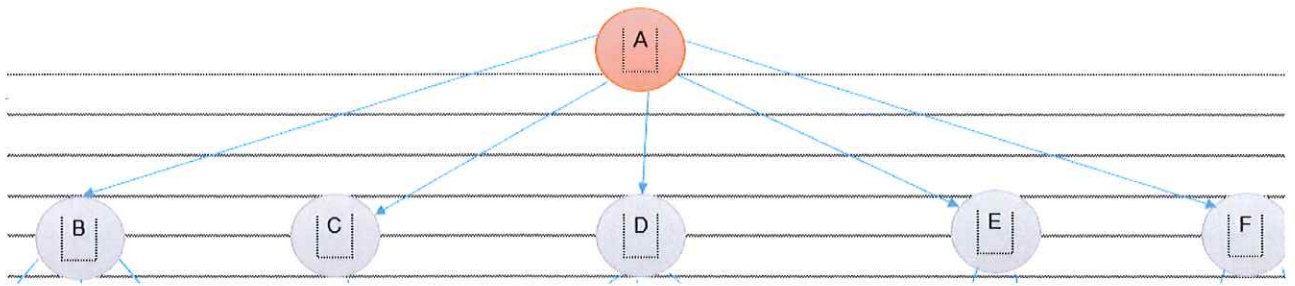
Công Ty TNHH Gcoop Việt Nam (sau đây gọi là "Công Ty") tiến hành trả thưởng công bằng thông qua kế hoạch trả thưởng hợp lý cho các hoạt động kinh doanh của người tham gia bán hàng đa cấp (sau đây gọi là "Thành Viên"). Thu nhập được quyết định bởi sự hoạt động kinh doanh độc lập và tự nguyện của Thành 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 tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty.
- f. **Biểu đồ bảo trợ**: là hệ thống bao gồm người bảo trợ và những người được bảo trợ.

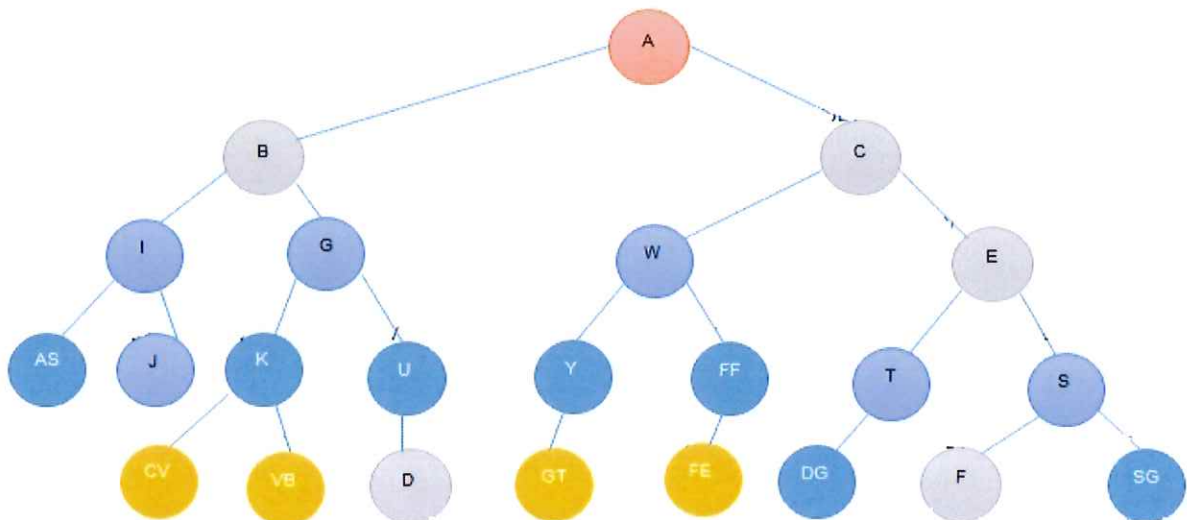
### Ví dụ minh họa:



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.

- g. **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. Trong trường hợp bảo trợ, người được bảo trợ sẽ được người bảo trợ sắp xếp vào một vị trí nhất định trong biểu đồ vị trí.
- h. **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.
- i. **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.
- j. **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:



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, E, 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;
  - Là tuyến trên trực tiếp của 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:
  - Là người được bảo trợ của A; Người bảo trợ của T, S;
  - Là tuyến trên trực tiếp của T, S; Tuyến dưới của E gồm: T, S, DG, F, SG;
  - 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:
  - Là Người được bảo trợ của B; Người bảo trợ của AS;
  - Là tuyến trên trực tiếp của AS, J; Tuyến dưới của I gồm: AS, J;
  - Nhánh trái của I là AS; Nhánh phải của I là J.
- Thành Viên G:
  - Là Người được bảo trợ của B; Người bảo trợ của K, U;

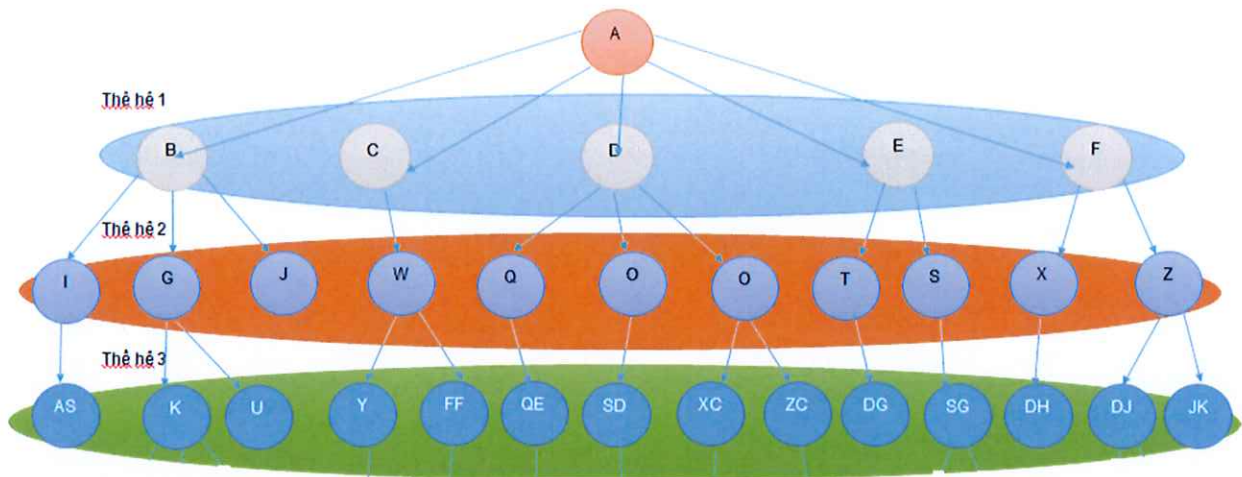


- Là tuyển trên trực tiếp của K, U; Tuyển dưới của G gồm: K, U, CV, VB, D;
- Nhánh trái của G gồm: K, CV, VB; Nhánh phải của G gồm: U, D.
- Thành Viên W:
  - Là Người được bảo trợ của C; Người bảo trợ của Y, FF;
  - Là tuyển trên trực tiếp của Y, FF; Tuyển dưới của W gồm: Y, FF, GT, FE;
  - Nhánh trái của W là GT; Nhánh phải của W là FE.
- Thành Viên T:
  - Là Người được bảo trợ của E; Người bảo trợ của DG;
  - Là tuyển trên trực tiếp của DG; Tuyển dưới của T là DG;
  - Nhánh trái của T là DG; Nhánh phải của T chưa có Thành Viên.
- Thành Viên S:
  - Là người được bảo trợ của E; Người bảo trợ của SG;
  - Là tuyển trên trực tiếp của F và SG; Tuyển dưới của S gồm: F, SG;
  - Nhánh trái của S là F; Nhánh phải là SG.
- Thành Viên K:
  - Là Người được bảo trợ của G; Người bảo trợ của CV, VB;
  - Là tuyển trên trực tiếp của CV, VB; Tuyển dưới của K gồm: CV, VB;
  - Nhánh trái của K là CV; nhánh phải của K là VB.
- Thành Viên U:
  - Là Người được bảo trợ của G;
  - Là tuyển trên trực tiếp của D; tuyển dưới của U là D;
  - Nhánh trái của U là D; Nhánh phải của U chưa có Thành Viên.
- Thành Viên CV; VB: là người được bảo trợ của K, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyển dưới.
- Thành Viên GT: là người được bảo trợ của Y, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyển dưới, nhánh trái, nhánh phải.
- Thành Viên FE: là người được bảo trợ của FF, mới tham gia vào hệ thống, chưa có tuyển dưới, nhánh trái, nhánh phải.
- k. **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 cấp 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 cấp phát sinh trong Chu kỳ trả thưởng sẽ được chi trả vào tuần kế tiếp của tuần đạt được số hoa hồng đó.
  - o Hoa hồng thăng Danh hiệu được thanh toán vào tuần thứ tư sau tuần đạt Danh hiệu.
- Phương thức thanh toán: 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 quá 15 ngày hoặc giữ cấp bậc 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. 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:

#### a. Nguyên tắc áp dụng mức trần 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 mức trần tính tỷ lệ trả thưởng hoa hồng dành cho Thành Viên (còn gọi là “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 và để tính lại đối với hoa hồng nhóm và hoa hồng cấp của mọi Thành Viên.

#### b. Các bước áp dụng mức trần CAP:

**Bước 1:** Khi tổng số tiền trả thưởng dự kiến trong một chu kỳ trả thưởng vượt quá tỷ lệ 38,5% doanh thu bán hàng đa cấp của Công Ty, mức trần CAP sẽ được áp dụng.

Khi đó, Công Ty sẽ tính số tiền vượt quá bằng cách lấy tổng tiền các hoa hồng bảo trợ, hoa hồng danh hiệu, hoa hồng nhóm và hoa hồng cấp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trả cho Thành Viên trừ đi (-) mức 38,5% doanh thu bán hàng đa cấp của Công Ty.



**Bước 2:** Tính lại hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp của Thành Viên:

Quy ước: Hoa hồng nhóm dự kiến là  $H_n$ ; Hoa hồng cặp dự kiến là  $H_c$ ; Số tiền vượt quá là  $H_q$ ; Tỷ lệ % hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp tính lại là  $K$ .

Tỷ lệ % hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp sẽ được tính lại theo công thức:

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

- Hoa hồng nhóm chi trả sau khi được áp dụng mức trần CAP sẽ bằng hoa hồng nhóm dự kiến nhân ( $\times$ ) với tỷ lệ % đã tính theo công thức trên:

$$H_n \text{ chi trả} = H_n \times K$$

- Hoa hồng cặp chi trả sau khi được áp dụng mức trần CAP sẽ bằng hoa hồng cặp dự kiến nhân ( $\times$ ) với tỷ lệ đã tính theo công thức trên:

$$H_c \text{ chi trả} = H_c \times K$$

Hoa hồng nhóm và Hoa hồng cặp của tất cả các Thành Viên sẽ được Công Ty chi trả theo tỷ lệ sau khi áp dụng mức trần CAP.

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 và hoa hồng cặp và các khoản lợi ích kinh tế chi trả khác dự kiến trả cho Thành Viên là 40.000.000 đồng. Trong đó:

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

Số tiền vượt quá ( $H_q$ ) sẽ là:

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

Tỷ lệ % hoa hồng nhóm và hoa hồng cặp sẽ được tính lại là:

$$\frac{(20.000.000 + 10.000.000) - 1.500.000}{(20.000.000 + 10.000.000)} \times 100\% = 95\%$$

Hoa hồng nhóm chi trả là:  $20.000.000 \times 95\% = 19.000.000$  đồng

Hoa hồng cặp chi trả là:  $10.000.000 \times 95\% = 9.500.000$  đồng

Sau khi tính lại hoa hồng nhóm và hoa hồng cặp theo mức trần CAP, Tổng số tiền sẽ chi trả thực tế cho Thành Viên trong chu kỳ trả thưởng là:

$$19.000.000 + 9.500.000 + 5.000.000 + 5.000.000 + 0 = 38.500.000 \text{ VNĐ}$$

## 2.6. Năng động:

Chỉ khi Năng động của Thành Viên được kích hoạt 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 Thành Viên và các Thành Viên thuộc thể hệ 1 của Thành Viên đó đạt từ 20BV trở lên.

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. Và mỗi khi doanh số BV tăng thêm từ 20BV như trên, Năng động của Thành Viên được gia hạn thêm 04 tuần.

Trường hợp Thành Viên không đáp ứng điều kiện để năng động được kích hoạt, 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 8/04/2020 đến ngày 14/04/2020, Thành Viên A phát sinh doanh số BV là 60 BV vào ngày 12/04/2020, như vậy năng động của Thành Viên A sẽ được kích hoạt trong 04 chu kỳ trả thưởng liên tiếp đến hết ngày 5/5/2020. Vào ngày 22/04/2020, các Thành Viên thuộc thể hệ 1 của Thành Viên A phát sinh doanh số BV tổng cộng là 40BV, như vậy năng động của Thành Viên A được kích hoạt thêm 04 tuần tính từ chu kỳ trả thưởng ngày 22/04/2020 đến hết ngày 19/5/2020.

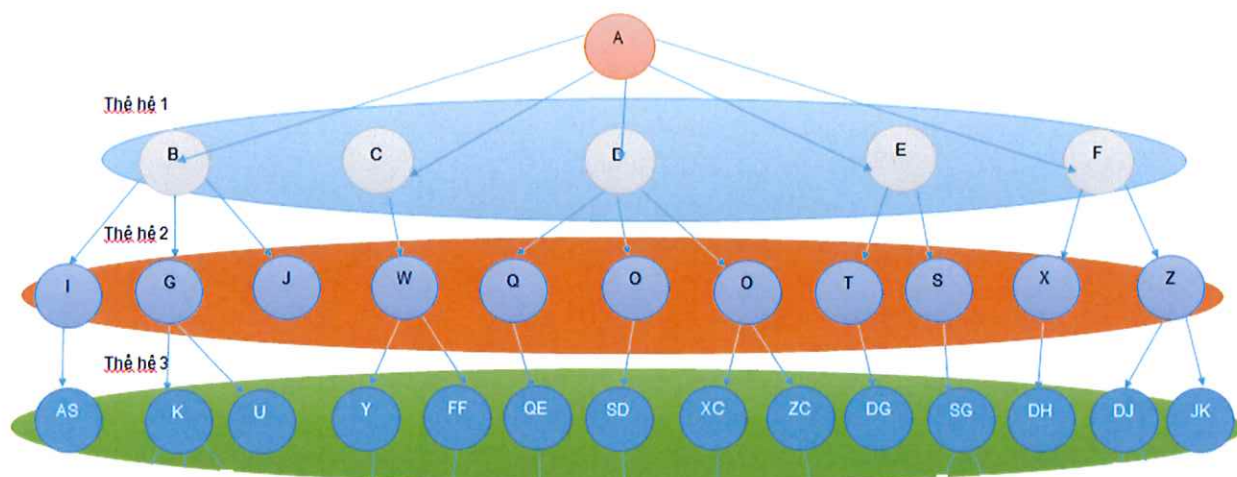
**Ví dụ 2:** Trong chu kỳ trả thưởng từ 8/04/2020 đến ngày 14/04/2020, Thành Viên B phát sinh doanh số 10BV, các Thành Viên của B thuộc thể hệ 1 không phát sinh doanh số BV. Như vậy, năng động của B không được kích hoạt, B không nhận được các khoản trả thưởng hoa hồng nhóm, hoa hồng cặp, hoa hồng thăng danh hiệu; doanh số 10BV của B vẫn được ghi nhận trên hệ thống.

## 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 thể hệ 1 của Thành Viên đó trở thành Thành Viên thuộc thể hệ 1 của Người bảo trợ của Thành Viên đó, tương tự như vậy với các Thành Viên thuộc thể hệ  $n+1$  của Thành Viên đó trở thành Thành viên thuộc thể hệ  $n+1$  của Người bảo trợ của Thành Viên đó. Và doanh số BV phát sinh từ các Thành Viên thuộc các thể 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:



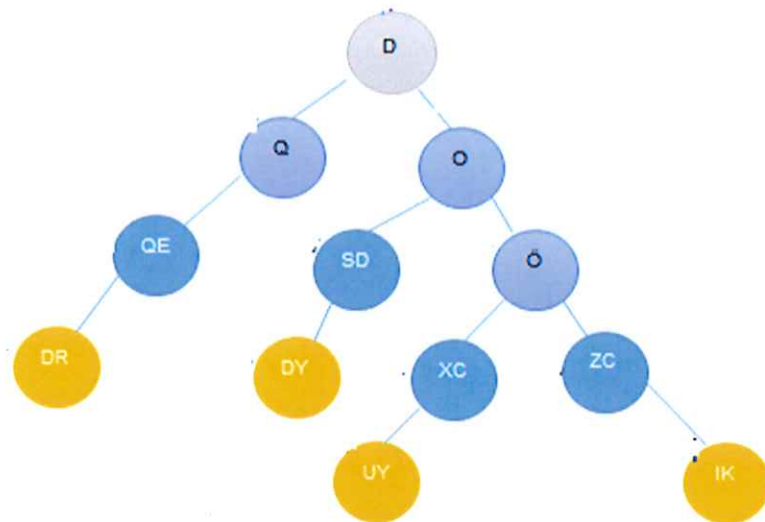
Khi D chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, vị trí của D trên biểu đồ bảo trợ của hệ thống bán hàng đa cấp sẽ bị xóa. Lúc này các Thành Viên Q, O, O là các Thành Viên thuộc thế hệ 1 của D sẽ được thay thế vị trí của D, trở thành Thành Viên thuộc thế hệ 1 của A; các Thành Viên QE, SD, XC, ZC là các Thành Viên thuộc thế hệ 2 của D sẽ trở thành Thành Viên thuộc thế hệ 2 của A. Khi các thành viên Q, O, O, QE, SD, XC phát sinh doanh số BV, doanh số BV này là cơ sở để tính trả thưởng hoa hồng theo quy định của Kế hoạch trả thưởng cho A.

## 2.8. Thay thế vị trí Thành Viên trên Biểu đồ vị trí:

Khi một Thành Viên chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công Ty, vị trí của Thành Viên chỉ bị thay thế khi Thành Viên đó chỉ có một (01) nhánh (khuyết nhánh – chỉ có Nhánh Trái hoặc Nhánh Phải) trên Biểu đồ vị trí. Thành Viên tuyến dưới nằm liền kề với Thành Viên chấm dứt hợp đồng thuộc Nhánh đã có (Nhánh Trái hoặc Nhánh Phải) sẽ thay thế vị trí của Thành Viên chấm dứt hợp đồng. Các khoản hoa hồng của các Thành Viên trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty không bị ảnh hưởng khi xảy ra việc thay thế vị trí của Thành Viên trong trường hợp này.

Nếu Thành Viên chấm dứt Hợp đồng mà Thành Viên đã có đủ hai (02) nhánh (cả Nhánh Trái và Nhánh Phải) thì vị trí của Thành Viên đó được ghi nhận là “chấm dứt Hợp đồng”, vị trí của Thành Viên tuyến dưới được giữ nguyên trên Biểu đồ vị trí.

### Ví dụ:



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, Thành Viên đạt 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.

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

#### 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.

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 20BV, 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 20BV đến dưới 500BV; hoặc
- Doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 1.000BV.

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

#### 1.4. Cấp bậc “1STAR”:

Thành Viên đạt cấp bậc 1STAR khi đạt một trong hai điều kiện sau:

- Khi doanh số BV của Thành Viên đạt từ 500BV đến dưới 1.000BV; hoặc
- Doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong bốn (4) chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 5.000BV.

Ở cấp bậc 1STAR, Thành Viên được trả thưởng: hoa hồng bảo trợ, hoa hồng nhóm.

### **1.5. Cấp bậc “2STAR”:**

Thành Viên đạt cấp bậc 2STAR khi đạt một trong hai điều kiện sau:

- Khi doanh số BV của Thành Viên đạt trên 1.000BV;
- Hoặc doanh số BV nhánh nhỏ của Thành Viên (căn cứ trên biểu đồ vị trí) trong bốn chu kỳ trả thưởng gần nhất đạt trên 10.000BV.

Ở cấp bậc 2STAR, 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 2STAR được công nhận danh hiệu Thành Viên Global, được công nhận và thăng Danh hiệu khi đạt điều kiện nhất định ghi nhận trong Kế Hoạch Trả Thưởng và duy trì thành tích mua hàng cá nhân 20BV được công nhận là Thành Viên Global. Các Danh hiệu được thăng từ Thành Viên Global trở lên, bao gồm:

### **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 thăng 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 thăng 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 Emerald:**

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Emerald 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 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 Emerald 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 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 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 Diamond được ghi nhận trên hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công Ty và được thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu.

## **2.8. 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 200.000BV 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 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 Red Diamond:**

Căn cứ trên biểu đồ vị trí, Thành Viên đạt Danh hiệu Red Diamond 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 Emerad.

Danh hiệu Red 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.

## **2.10. 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 của Thành Viên đạt doanh số BV tối thiểu là 800.000BV 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.

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.

## **2.11. 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 đạt doanh số BV tối thiểu là 1.500.000BV 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.



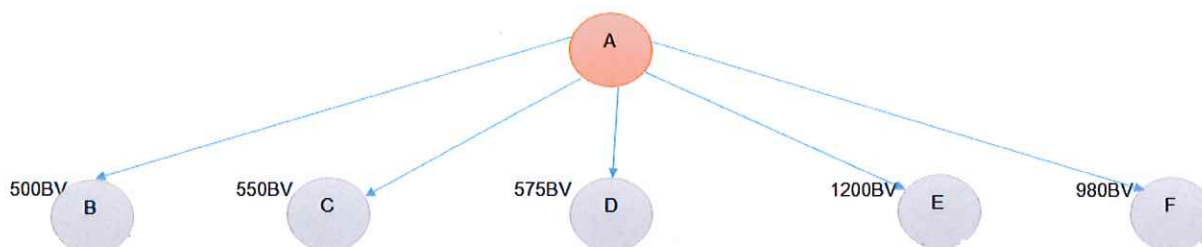
### PHẦN III. TRẢ THƯỞNG HOA HỒNG CHO THÀNH VIÊN

Trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty, Thành Viên sẽ được hưởng các quyền lợi trả thưởng 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 đạt dưới 1000BV của Người được bảo trợ ; 20% trên tổng doanh số BV lần mua hàng đạt từ 1000BV trở lên 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 đạt dưới 1000BV nên A được hưởng 10% trên tổng doanh số BV của B, C, D, F là:  $(500BV + 550BV + 575BV + 980BV) \times 10\% \times 22.700VNĐ = 5.913.350VNĐ$ ;

Vì E phát sinh doanh số BV mua hàng đạt trên 1000BV nên A được hưởng 20% hoa hồng bảo trợ trên doanh số BV của E là:  $1200BV \times 20\% \times 22.700VNĐ = 5.448.000VNĐ$ .

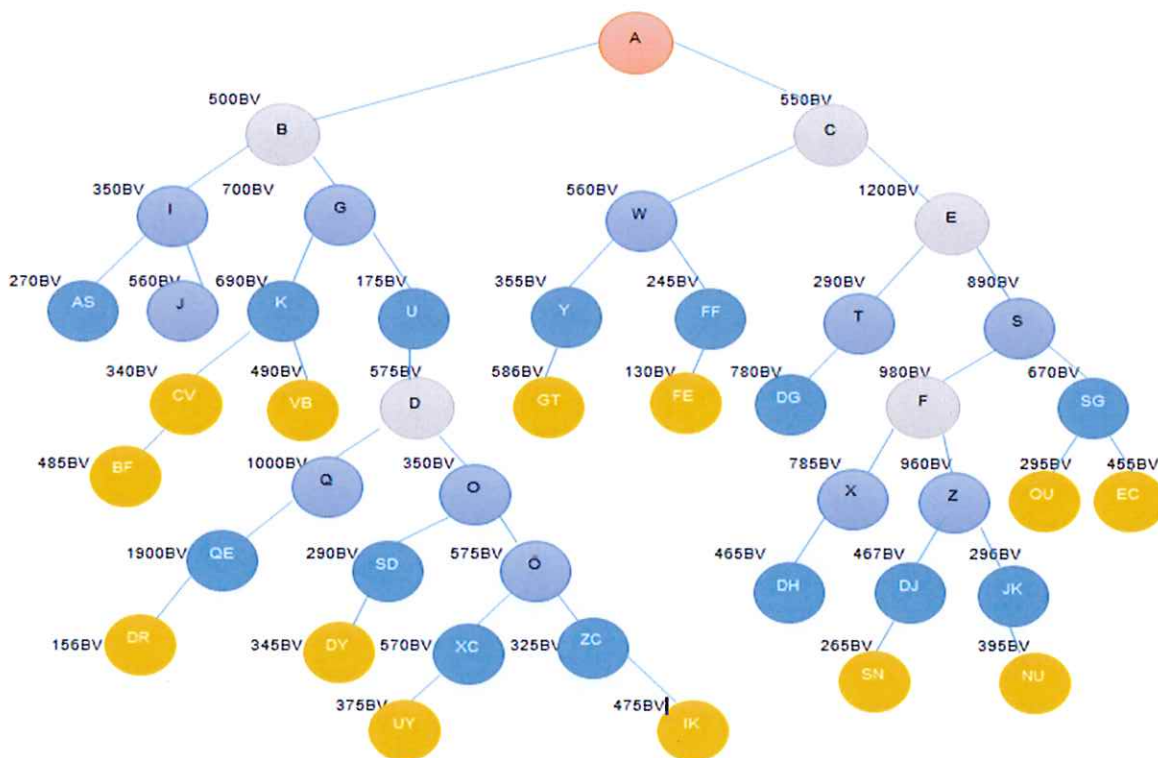
#### 2. Hoa hồng nhóm

- 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 20, 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 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 500.000.000 VNĐ (Năm 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.
- Hoa hồng nhóm của Thành Viên sẽ được tính lại khi 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 dự kiến trả cho Thành Viên vượt quá 38,5% tổng doanh thu bán hàng của cả hệ thống bán hàng đa cấp của Công Ty (Xem thêm quy định về Mức trần CAP tại Mục 2.5 Phần I Quy định chung).

**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, BF, Q, O, CE, SD, Ô, DR, DY, XC, ZC, UY, IK. Tổng doanh số BV nhánh trái là: 11.496 BV;
- Nhánh phải gồm: C, W, E, Y, FF, T, S, GT, FE, DG, F, SG, X, Z, OU, EC, DH, DJ, JK, SN, NU. Tổng doanh số BV nhánh phải là: 11.619 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 20 là 11.480 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:

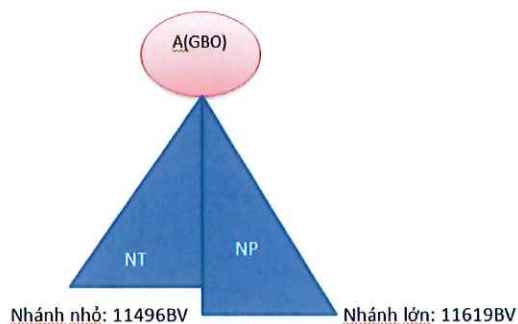


16 BV;

Số BV vượt quá còn được bảo lưu trên nhánh phải là:  $11.619 - 11.480 = 139\text{BV}$ ;

⇒ Hoa hồng nhóm của A là:  $11.480 \times 12\% \times 22.700 = 31.271.520\text{VNĐ}$ .

### Hình ảnh minh họa Nhánh nhỏ/Nhánh lớn của A:



Hình bên thể hiện doanh số của nhánh trái và nhánh phải; Hoa hồng nhóm A nhận được dựa trên nhánh trái số BV nhỏ hơn nhánh phải; Số BV nhánh trái chia hết cho 20 là 11.480BV, còn lại 16 BV được bảo lưu; Số BV chênh lệch là 139BV được bảo lưu sang chu kỳ sau.

### 3. Hoa hồng cặp

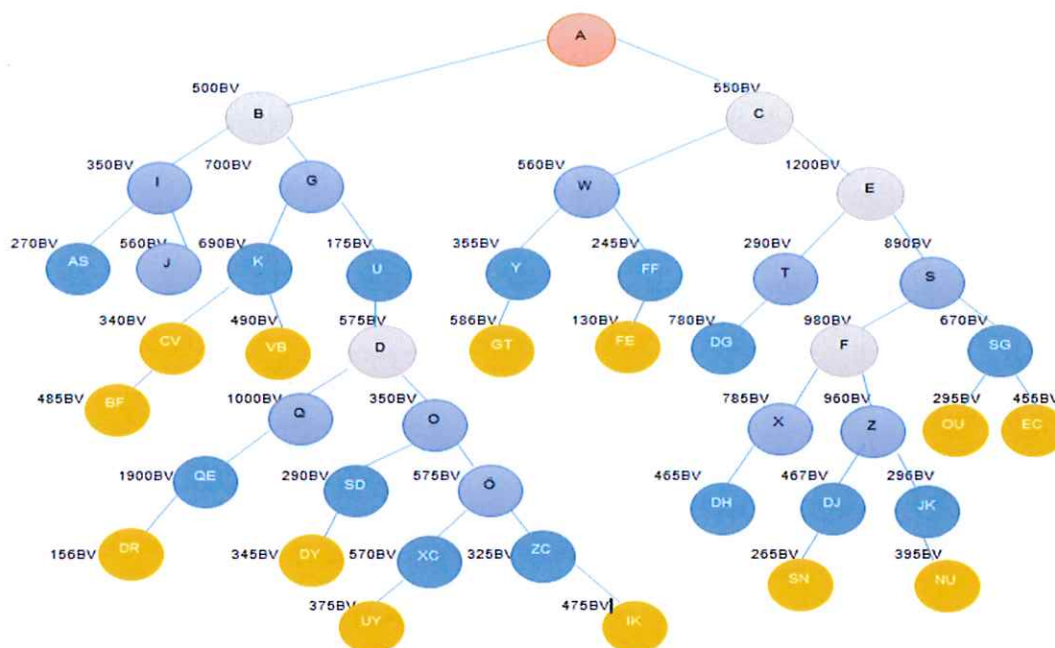
- Hoa hồng cặp là khoản tiền thưởng được tính theo giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các thể hệ trong một chu kỳ trả thưởng khi đáp ứng điều kiện nhất định. Hoa hồng cặp chỉ áp dụng đối với các Thành Viên đạt cấp bậc 2STAR.
- Trong hệ thống mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty, doanh số BV của Thành Viên tuyển dưới được sử dụng để tính hoa hồng cặp cho tất cả các Thành Viên tuyển trên.
- Thưởng hoa hồng cặp của Thành Viên sẽ được tính lại khi 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 dự kiến trả cho Thành Viên vượt quá 38,5% tổng doanh thu bán hàng của cả hệ thống bán hàng đa cấp của Công Ty (*Xem thêm quy định về Mức trần CAP tại Mục 2.5 Phần I Quy định chung*).

Cụ thể như sau:

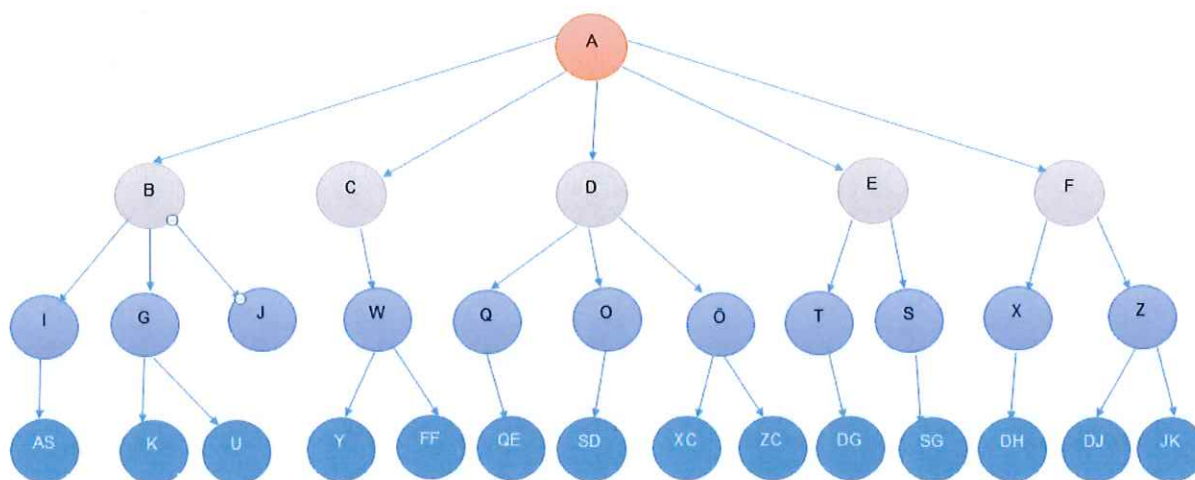
- Thành Viên được thưởng 15% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của các Thành Viên thuộc Thế hệ 1 khi doanh số BV nhánh nhỏ của mình (căn cứ trên biểu đồ vị trí) đạt tối thiểu 100 BV tính trong 04 chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Thành Viên được thưởng 10% tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của 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 1000 BV tính trong 04 chu kỳ trả thưởng gần nhất;
- Thành Viên được thưởng 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 3000 BV trong 04 chu kỳ trả thưởng gần nhất.

**Ví dụ:** A là Thành Viên đạt cấp bậc 2STAR, trên biểu đồ vị trí của A doanh số BV

nhánh nhỏ (là nhánh trái) có số BV 11.496BV, 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: 22.064.400VNĐ.

Do đó, Hoa hồng cấp A sẽ được hưởng là:  $22.064.400 \times 15\% = 3.309.660\text{VNĐ}$ .

- (ii) Thế hệ 2, tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của I, G, J, W, Q, O, Ô, T, S, X, Z là: 12.984.400VNĐ.



Do đó, hoa hồng cặp A sẽ được hưởng là:  $12.984.400 \times 10\% = 1.298.440 \text{ VNĐ}$

(iii)Thế hệ 3, tổng giá trị tiền thưởng hoa hồng nhóm của AS, K, U, Y, FF, QE, SD, XC, ZC, DG, SG, DH, DJ, JK là: 1.543.600 VNĐ

Do đó, hoa hồng cặp A sẽ được hưởng là:  $1.543.600 \times 5\% = 77.180 \text{ VNĐ}$ .

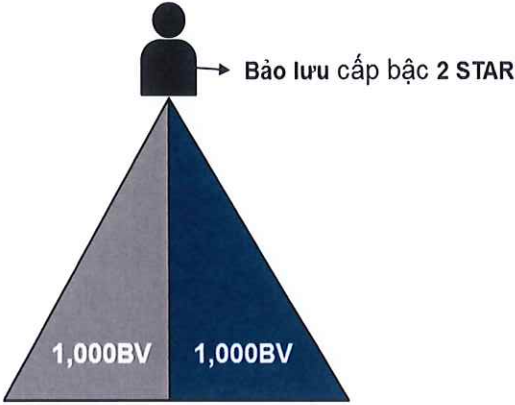
#### 4. Hoa hồng thăng Danh hiệu<sup>1</sup>

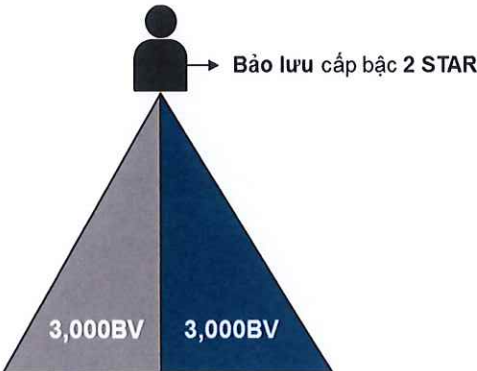
Hoa hồng thăng Danh hiệu được Công Ty trả thưởng cho các Thành Viên khi Thành Viên đạt điều kiện thăng Danh hiệu. Khi thăng Danh hiệu, Thành Viên được hưởng một số tiền tương ứng với Danh hiệu mình đạt được. Loại hoa hồng này chỉ chi trả một lần. Và từ Danh hiệu Blue Diamond trở lên, Thành Viên chỉ được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

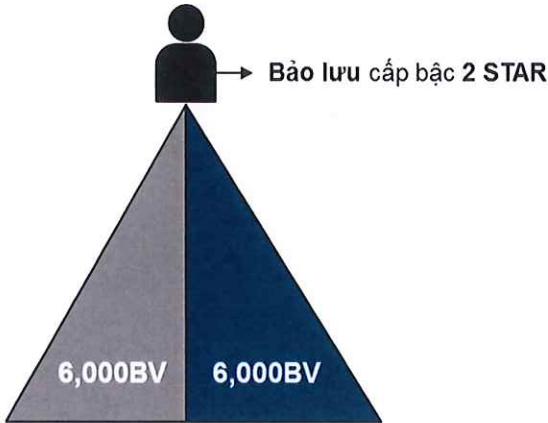
- Thành Viên đạt Danh hiệu Bronze: thưởng số tiền trị giá 2.270.000 VNĐ (Hai triệu hai trăm bảy mươi nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Silver: thưởng số tiền trị giá 6.810.000 VNĐ (Sáu triệu tám trăm mười nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Gold: thưởng số tiền trị giá 13.620.000 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 Emerald: thưởng số tiền trị giá 113.500.000 VNĐ (Một trăm mười ba triệu năm trăm nghìn đồng Việt Nam);
- Thành Viên đạt Danh hiệu Diamond: thưởng số tiền trị giá 227.000.000 VNĐ (Hai trăm hai mươi bảy triệu đồng Việt Nam).

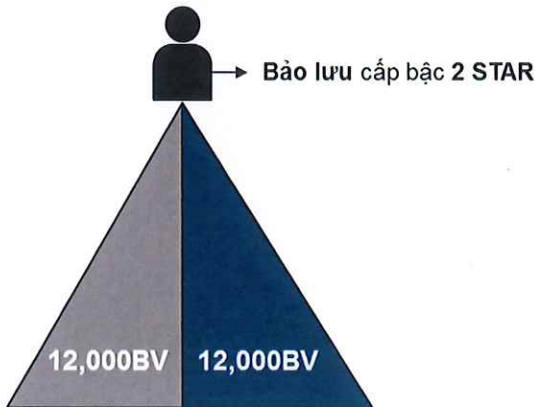
#### Các ví dụ về thăng danh hiệu:

<sup>1</sup> Điều kiện thăng Danh hiệu xem tại Mục 2 Phần II. Cấp bậc và Danh hiệu của Thành viên; Thời gian trả thưởng hoa hồng thăng Danh hiệu xem tại Mục 1 Phần I. Quy định chung.

1) Về thăng Danh hiệu Bronze	
<p><b>Biểu đồ vị trí</b></p> 	<p><b>Biểu đồ bảo trợ</b></p> <p>Không có hạng mục phù hợp</p>
<p>1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.</p> <p>2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 1.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất.</p>	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 2.270.000 VNĐ</p>	

2) Về thăng Danh hiệu Silver	
<p><b>Biểu đồ vị trí</b></p> 	<p><b>Biểu đồ bảo trợ</b></p> <p>Không có hạng mục phù hợp</p>
<p>1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.</p> <p>2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 3.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất</p>	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 6.810.000 VNĐ</p>	

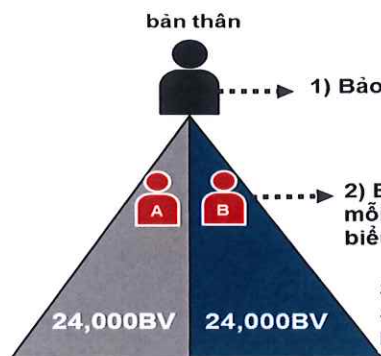
3) Về thăng Danh hiệu Gold	
<p><b>Biểu đồ vị trí</b></p> 	<p><b>Biểu đồ bảo trợ</b></p> <p>Không có hạng mục đặc biệt</p>
<p>1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.</p> <p>2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 6.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất.</p>	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 13.620.000 VNĐ</p>	

4) Về thăng Danh hiệu Sapphire	
<p><b>Biểu đồ vị trí</b></p> 	<p><b>Biểu đồ bảo trợ</b></p> <p>Không có hạng mục phù hợp</p>
<p>1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.</p> <p>2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 12.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất.</p>	
<p>※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 27.240.000 VNĐ</p>	

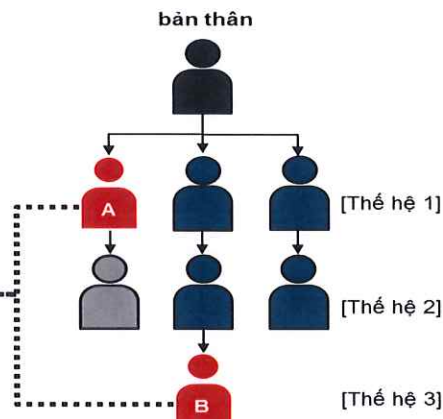


## 5) Về thăng Danh hiệu Ruby

**Biểu đồ vị trí**



**Biểu đồ bảo trợ thế hệ 1 ~ thế hệ 3**



1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.

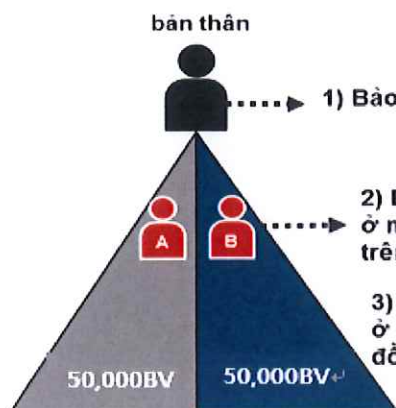
2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 24.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất + Trên biểu đồ bảo trợ từ thế hệ 1 đến thế hệ 3 phải có 2 Thành Viên đạt danh hiệu Silver (nhánh trái 1 người, nhánh phải 1 người)

※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 56.750.000 VNĐ

## 6) Về thăng Danh hiệu Emerald

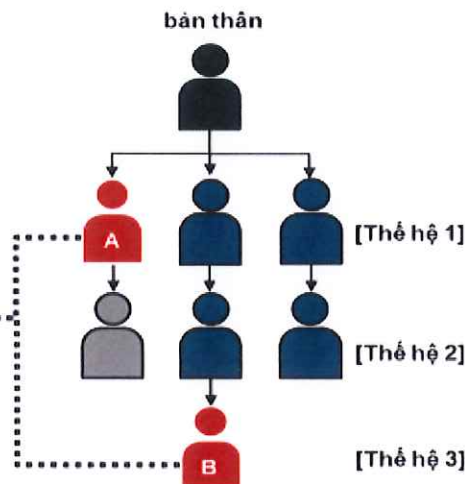
**Biểu đồ vị trí**

**Biểu đồ vị trí**



**Biểu đồ bảo trợ thế hệ 1~3**

**Biểu đồ bảo trợ thế hệ 1~3**



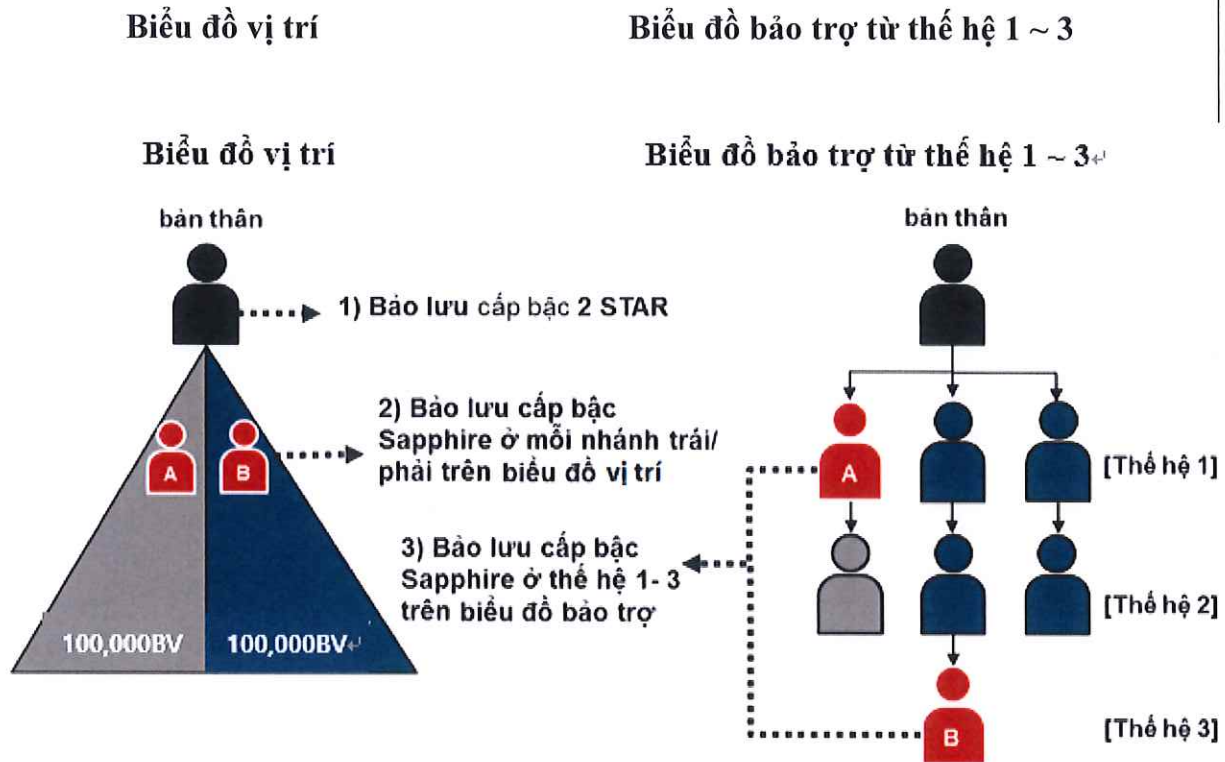
1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.

2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 50.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất + Trên biểu đồ bảo trợ từ thế hệ 1 đến thế hệ 3 phải có 2 Thành Viên đạt danh hiệu Gold (nhánh trái 1 người, nhánh phải 1 người)



※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 113.500.000 VNĐ

### 7) Ví dụ 7 về thăng Danh hiệu Diamond



1, Bản thân cần phải có cấp bậc 2STAR để thăng Danh hiệu.

2, Cả 2 nhánh trái và nhánh phải trên biểu đồ vị trí phải đạt doanh số 100.000 BV trong 4 chu kỳ trả thưởng gần nhất + Trên biểu đồ bảo trợ từ thế hệ 1 đến thế hệ 3 phải có 2 Thành Viên đạt danh hiệu Sapphire (nhánh trái 1 người, nhánh phải 1 người)

※ Ví dụ về trả thưởng Thăng Danh hiệu: Chu kỳ từ 13/03/2019 đến 9/04/2019 sẽ được thanh toán vào ngày 09/05/2019 số tiền 227.000.000 VNĐ