

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG

CÔNG TY TNHH NHT GLOBAL

*Tầng trệt, toà nhà Giấy Việt Plaza, 180 -182, Lý Chính Thắng, Phường
09, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam*

I. KHÁI NIỆM

1. Công ty: Là Công ty TNHH NHT Global

2. Thành viên (TV) HOẶC Người tham gia bán hàng đa cấp: Là cá nhân giao kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.

3. Tiền hoa hồng: Là khoản tiền công ty chi trả cho Thành viên khi Thành viên đáp ứng các điều kiện được nêu tại Kế hoạch trả thưởng của công ty.

4. Tuyển dưới trực tiếp: Là tất cả các Thành viên do bạn trực tiếp bảo trợ vào hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

5. Thế hệ: Là tập hợp các Thành viên được bảo trợ theo chiều ngang trong hệ thống.

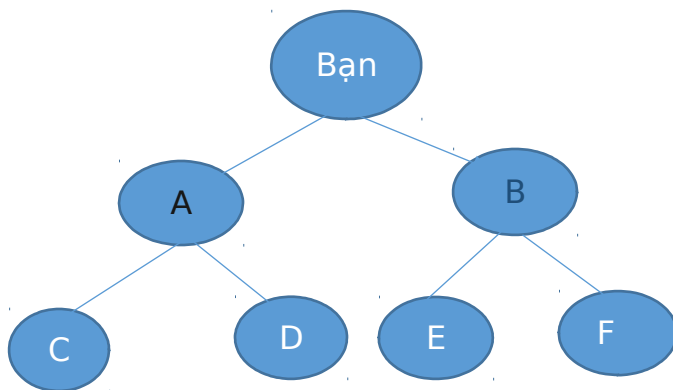
a. Thế hệ 1 (F1): Là các Thành viên do bạn bảo trợ trực tiếp.

b. Thế hệ 2 (F2): Là các Thành viên do F1 trực tiếp bảo trợ

c. Thế hệ 3 (F3): Là các Thành viên do F2 trực tiếp bảo trợ

d. Thế hệ 4 (F4): Là các Thành viên do F3 trực tiếp bảo trợ

=> Các Thế hệ còn lại bên dưới sẽ được xác định theo nguyên tắc tương tự.



Thế hệ 1 (F1): A, B

Thế hệ 2 (F2): C, D, E, F

6. Giá trị điểm (BV): Mỗi sản phẩm có điểm BV quy đổi cố định, được thể hiện trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, dùng để tính điểm BV nhận thưởng tương ứng với mức phần trăm hoa hồng theo cấp bậc.

1BV = 23.250 VNĐ

7. Doanh số bán hàng (DSBH): Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi sản phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản hoa hồng hàng tháng và hàng năm.

8. DP – Giá bán cho Thành viên: Là giá mà Thành viên có thể mua sản phẩm từ công ty được liệt kê trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của công ty.

9. Nhánh bên trái: được hiểu là nhánh tập hợp tất cả Thành viên cấp dưới thuộc bên trái của bạn.

10. Nhánh bên phải: là nhánh tập hợp tất cả Thành viên cấp dưới thuộc bên phải của bạn.

11. 1 CBV: khi tổng doanh số nhóm đạt 1.500 BV trong thời gian 01 tuần, trong đó có 1 nhánh đạt 500 BV và doanh số nhánh còn lại đạt 1.000 BV thì bạn hoàn thành 1 CBV.

12. Chu kỳ CBV: Số CBV bạn đạt được trong vòng 01 tuần thì bạn hoàn thành 01 chu kỳ CBV

13. Nhánh mạnh: thể hiện doanh số của đội nhóm nhánh đó làm việc hiệu quả, tốt hơn.

14. Nhánh yếu: thể hiện doanh số nhóm đó làm việc không bằng nhóm còn lại.

15. Doanh số cá nhân (PV): Là doanh số điểm BV được tích lũy từ thành tích bán hàng của cá nhân Thành viên.

16. Doanh số nhóm cá nhân (PGV): Là tổng doanh số BV của nhóm Thành viên do bạn trực tiếp bảo trợ, bao gồm: F1 của bạn, Thành viên gián tiếp của bạn hoặc Thành viên do bạn chỉ định để đáp ứng mô hình hệ thống hai nhánh.

II. CẤP BẬC VÀ ĐIỀU KIỆN LÊN CẤP

- Cấp bậc của Thành viên là để ghi nhận những nỗ lực và thành tích mà Thành viên đạt được trong suốt thời gian tham gia hoạt động bán hàng đa cấp.
- Cấp bậc của Thành viên thể hiện phần trăm hoa hồng, tiền thưởng tương ứng mà Thành viên nhận được.
- Tất cả các khoản hoa hồng của Công ty đều được trả theo tuần.

Bảng quy định các cấp bậc và điều kiện đạt cấp bậc:

Cấp bậc	Điều kiện đạt cấp bậc
ĐỒNG	Thành viên có tổng doanh số cá nhân đạt 90 BV khi mua đơn hàng đầu tiên
BẠC	Có 3 trường hợp để bạn đạt cấp Bạc: a. Thành viên có tổng doanh số cá nhân đạt 250 BV khi mua đơn hàng đầu tiên HOẶC; b. Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 500 BV không giới hạn thời gian HOẶC; c. Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV và Doanh số nhóm cá nhân của Thành viên đạt 1.500 BV (không giới hạn thời gian).
VÀNG	Có 3 trường hợp để bạn đạt cấp Vàng: a. Thành viên có tổng doanh số cá nhân đạt 1.000 BV khi mua đơn hàng đầu tiên HOẶC; b. Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 1.250 BV không giới hạn thời gian HOẶC; c. Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV và doanh số nhóm cá nhân của Thành viên đạt 3.000 BV (không giới hạn thời gian)
BẠCH KIM	Có 2 trường hợp để bạn đạt cấp Bạch Kim: a. Thành viên có tổng doanh số cá nhân đạt 1.250 BV khi mua đơn hàng đầu tiên HOẶC; b. Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 1.250 BV trở lên.
THÀNH VIÊN ƯU TÚ	Có 2 điều kiện để đạt cấp Thành Viên Ưu tú: - Trong 1 năm, Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV VÀ; - Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 2.500 BV và nhánh còn lại đạt 5.000 BV.
LÃNH ĐẠO	Có 2 điều kiện để đạt cấp Lãnh Đạo: - Trong 1 năm, Thành viên có tổng có doanh số cá nhân tích lũy đạt 250

	<p>BV; VÀ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 4.000 BV và nhánh còn lại đạt 8.000 BV
LÃNH ĐẠO KHU VỰC	<p>Có 2 điều kiện để đạt cấp Lãnh Đạo Khu Vực:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trong 1 năm, Thành viên có tổng có doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV; VÀ - Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 7.500 BV và nhánh còn lại đạt 15.000 BV
LÃNH ĐẠO KHU VỰC CẤP CAO	<p>Có 2 điều kiện để đạt cấp Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trong 1 năm, Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV; VÀ - Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 10.000 BV và nhánh còn lại đạt 20.000 BV
GIÁM ĐỐC	<p>Có 2 điều kiện để đạt cấp Giám Đốc:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Trong 1 năm, Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV; VÀ 2. Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 20.000 BV và nhánh còn lại đạt 40.000 BV
GIÁM ĐỐC VÀNG	<p>Có 2 điều kiện để đạt cấp Giám Đốc Vàng:</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Trong 1 năm, Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV; VÀ 4. Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 40.000 BV và nhánh còn lại đạt 80.000 BV
GIÁM ĐỐC KHU VỰC CẤP CAO	<p>Có 2 điều kiện để đạt cấp Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Trong 1 năm, Thành viên có tổng doanh số cá nhân tích lũy đạt 250 BV; VÀ 2. Có 2 nhánh tuyển dưới, 1 nhánh đạt 75.000 BV và nhánh còn lại đạt 150.000 BV

QUYỀN LỢI

- Thành viên đạt cấp Đồng thì khi mua hàng Thành viên được chiết khấu 5% trên giá bán của sản phẩm.
- Thành viên đạt cấp Bạc thì khi mua hàng Thành viên được chiết khấu 10% trên giá bán của sản phẩm.
- Thành viên đạt cấp Vàng thì khi mua hàng Thành viên được chiết khấu 30% trên giá bán của sản phẩm.
- Thành viên đạt cấp Bạch Kim thì khi mua hàng Thành viên được chiết khấu 30% trên giá bán của sản phẩm.

Bảng tổng hợp tiền thưởng chiết khấu:

CẤP BẠC	PHẦN TRĂM CHIẾT KHẤU TRÊN GIÁ BÁN
---------	-----------------------------------

ĐỒNG	5%
BẠC	10%
VÀNG	30%
BẠCH KIM	30%

III. CÁC LOẠI HOA HỒNG:

1. HOA HỒNG TRỰC TIẾP GIỚI THIỆU (5% - 10% BV)

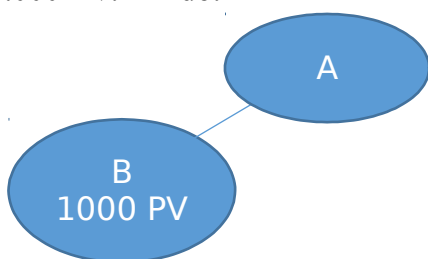
Diễn giải:

Cấp bậc	Điều kiện	Tỷ lệ hưởng
BẠC	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	5% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
VÀNG	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
BẠCH KIM	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
THÀNH VIÊN ƯU TÚ	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
LÃNH ĐẠO	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
LÃNH ĐẠO KHU VỰC	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
LÃNH ĐẠO KHU VỰC CẤP CAO	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
GIÁM ĐỐC	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
GIÁM ĐỐC VÀNG	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua
GIÁM ĐỐC KHU VỰC CẤP CAO	Giới thiệu Thành viên/ Khách hàng mới mua hàng	10% tổng số BV của số hàng hóa Thành viên/ Khách hàng mới mua

Công thức:

$$\text{Hoa hồng trực tiếp giới thiệu} = \frac{\text{Tổng số BV của số hàng hóa do Thành viên/ Khách hàng mới mua}}{\text{Số hàng hóa do Thành viên/ Khách hàng mới mua}} \times \% \text{ tương ứng cấp bậc} \times 23.250 \text{ VNĐ}$$

Ví dụ: Thành viên A đạt cấp bậc Bạch Kim và trực tiếp giới thiệu khách hàng B mua hàng hóa đạt 1.000 BV. Khi đó:



Hoa hồng trực tiếp giới thiệu của A là:
 $1.000 \times 10\% \times 23.250 = \mathbf{2.325.000}$ đồng

2. HOA HỒNG CHU KỲ CBV

a. Diễn giải: Bạn sẽ phát triển nhóm bán hàng bên trái và nhóm bán hàng bên phải. Bạn có thể kiếm thu nhập dựa trên doanh số BV bán sản phẩm trong hai nhóm của mình như được nêu dưới đây:

Điều kiện để được nhận hoa hồng chu kỳ CBV:

Khi bạn đạt một trong các cấp bậc Đồng, Bạc, Vàng, Bạch Kim, Thành Viên Ưu Tú, Lãnh Đạo, Lãnh Đạo Khu Vực, Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao, Giám Đốc, Giám Đốc Vàng, Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao và trong 01 tuần, 2 nhánh tuyến dưới của bạn đạt tổng doanh số BV là 1.500 BV, trong đó có 1 nhánh đạt 500 BV và nhánh còn lại đạt 1.000 BV thì bạn hoàn thành 1 CBV.

1 CBV tương ứng với từng điểm số BV theo từng cấp bậc như bảng dưới đây:

STT	Cấp bậc	1 CBV tương ứng với số BV
1	Đồng	1CBV = 25 BV
2	Bạc	1CBV = 50 BV
3	Vàng	1CBV = 100 BV
4	Bạch Kim	1CBV = 100 BV
5	Thành Viên Ưu Tú	1CBV = 100 BV
6	Lãnh Đạo	1CBV = 100 BV
7	Lãnh Đạo Khu Vực	1CBV = 100 BV
8	Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao	1CBV = 100 BV
9	Giám Đốc	1CBV = 100 BV
10	Giám Đốc Vàng	1CBV = 100 BV
11	Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao	1CBV = 100 BV

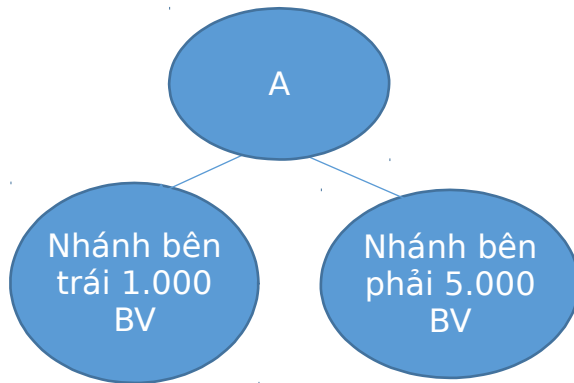
Phần doanh thu BV dư trong tuần sẽ được cộng dồn cho chu kỳ tiếp theo.

b. Công thức:

$$\text{Hoa hồng chu kỳ CBV} = \text{Số CBV} \times \text{số BV tương ứng cấp bậc} \times 23.250$$

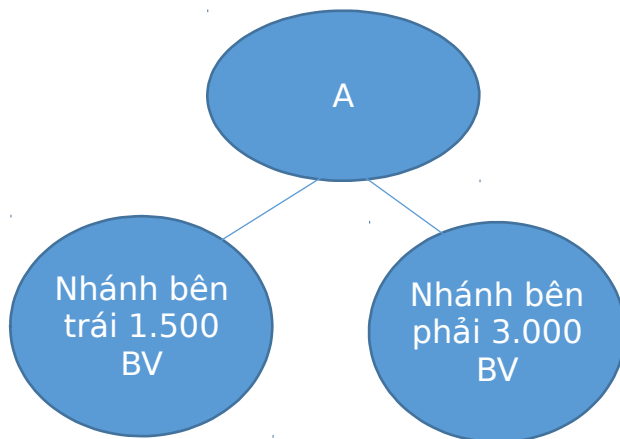
c. Ví dụ 1: Thành viên A đạt cấp bậc Bạc và trong vòng 1 tuần, Thành viên A phát triển 2 nhánh, nhánh bán hàng bên trái đạt tổng doanh số là 1.000 BV, nhánh bán hàng bên phải đạt tổng doanh

số là 5.000 BV theo như sơ đồ minh họa bên dưới. Như vậy, Thành viên A có 2 CBV và nhánh bên phải dư 3.000 BV được cộng dồn cho chu kỳ CBV tiếp theo.



Hoa hồng chu kỳ CBV của A là:
 $2 \text{ CBV} \times 50 \text{ BV} \times 23.250 = 2.325.000 \text{ đồng}$

Tiếp theo ví dụ 1: Tuần tiếp theo, Thành viên A có nhánh Bên trái đạt 1.500 BV và nhánh bên phải đạt 0 BV. Như vậy, Thành viên A có 3 CBV bao gồm 1.500 BV nhánh bên trái và 3.000 BV ở chu kỳ CBV tuần trước thuộc nhánh bên phải.



Hoa hồng chu kỳ CBV của A là:
 $3 \text{ CBV} \times 50 \text{ BV} \times 23.250 = 3.487.500 \text{ đồng}$

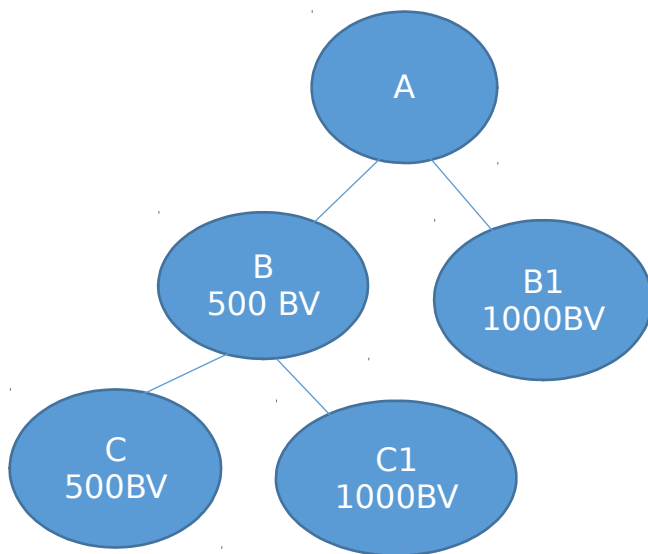
d. Hoa hồng chu kỳ CBV được trả theo tuần và giới hạn thu nhập theo bảng sau:

STT	Cấp bậc	Thu nhập tối đa hàng tuần
1	Đồng	46.500.000
2	Bạc	116.250.000
3	Vàng	232.500.000
4	Bạch Kim	1.162.500.000

5	Thành Viên Ưu Tú	1.162.500.000
6	Lãnh Đạo	1.162.500.000
7	Lãnh Đạo Khu Vực	1.162.500.000
8	Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao	1.162.500.000
9	Giám Đốc	1.162.500.000
10	Giám Đốc Vàng	1.162.500.000
11	Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao	1.162.500.000

3. HOA HỒNG PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI (3% - 22%)

* **Điều kiện chung:** Để được hưởng hoa hồng phát triển mạng lưới, Thành viên phải đạt hoa hồng chu kỳ CBV và có ít nhất một tuyến dưới đạt hoa hồng chu kỳ CBV.



Ví dụ: A muốn được hưởng hoa hồng phát triển mạng lưới thì A phải đạt hoa hồng chu kỳ CBV, tức là A phải có 2 nhánh tuyến dưới là B và B1, 1 nhánh đạt 500 BV và nhánh còn lại đạt 1.000 BV. Đồng thời A có tuyến dưới trực tiếp là B đạt hoa hồng chu kỳ CBV, tức là B có tuyến dưới là C và C1, 1 nhánh đạt 500 BV, nhánh còn lại đạt 1.000 BV

* Diễn giải

3.1 Khi Thành viên đạt cấp Đồng và có hệ thống F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F1. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Đồng nhận được tối đa là 11.625.000 đồng.

Công thức:

$$\text{Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Đồng)} = \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F1} \times 3\%$$

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Đồng và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 20.000.000. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên nhận được là:

$$20.000.000 \times 3\% = 600.000 \text{ đồng}$$

3.2 Khi Thành viên đạt cấp Bạc và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F1. Nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F2. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Bạc nhận được tối đa là 11.625.000 đồng.

Công thức:

$$\text{Hoa hồng phát triển mạng lưới (Cấp Bạc)} = (\text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F1} \times 5\%) + (\text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F2} \times 3\%) \text{ (nếu có)}$$

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Bạc và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 20.000.000, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 4.000.000. Hoa hồng phát triển mạng lưới Thành viên nhận được là:

$$(20.000.000 \times 5\%) + (4.000.000 \times 3\%) = 1.120.000 \text{ đồng}$$

3.3 Khi Thành viên đạt cấp bậc Vàng/cấp bậc Bạch Kim và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Vàng nhận được tối đa là 11.625.000 đồng.

Công thức:

$$\text{Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Vàng)} = \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F1} \times 10\% + \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F2} \times 5\% \text{ (nếu có)} + \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F3} \times 3\% \text{ (Nếu có)}$$

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Vàng và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng. Hoa hồng phát triển mạng lưới Thành viên nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) = 1.400.000 \text{ đồng}$$

3.4 Khi Thành viên đạt cấp bậc Thành Viên Ưu Tú và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Thành Viên Ưu Tú nhận được tối đa là 23.250.000 đồng.

Công thức:

$$\text{Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Thành Viên Ưu tú)} = \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F1} \times 10\% + \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F2} \times 5\% \text{ (nếu có)} + \text{Hoa hồng chu kỳ CBV của F3} \times 3\% \text{ (nếu có)}$$

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Thành Viên Ưu Tú và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng, F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 3.000.000. Hoa hồng phát triển mạng lưới TV nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) + (3.000.000 \times 3\%) = 1.490.000 \text{ đồng}$$

3.5 Khi Thành viên đạt cấp bậc Lãnh Đạo và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV

thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Lãnh Đạo nhận được tối đa là 46.500.000 đồng.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Lãnh Đạo)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)
--	---	----------------------------------	---	--	---	--

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Lãnh Đạo và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng. Hoa hồng phát triển mạng lưới TV nhận được là:

$$10.000.000 \times 10\% = 1.000.000 \text{ đồng}$$

3.6 Khi Thành viên đạt cấp bậc Lãnh Đạo Khu Vực và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Lãnh Đạo Khu Vực nhận được tối đa là 69.750.000 đồng.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Lãnh Đạo Khu Vực)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)
--	---	----------------------------------	---	--	---	--

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Lãnh Đạo Khu Vực và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 20.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng. Hoa hồng phát triển mạng lưới TV nhận được là:

$$(20.000.000 \times 10\%) + (10.000.000 \times 5\%) = 2.500.000 \text{ đồng}$$

3.7 Khi Thành viên đạt cấp Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao nhận được tối đa là 93.000.000 đồng.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)
--	---	----------------------------------	---	--	---	--

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng, F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 3.000.000. Hoa hồng phát triển mạng lưới TV nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) + (3.000.000 \times 3\%) = 1.490.000 \text{ đồng}$$

3.8 Khi Thành viên đạt cấp Giám Đốc và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì

nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3, nếu Thành viên có F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F4, nếu Thành viên có F5 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F5. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Giám đốc nhận được là không giới hạn.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Giám Đốc)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F4 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F5 x 1% (nếu có)
--	---	----------------------------------	---	--	---	--	---	--	---	--

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Giám Đốc và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng, F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 6.000.000 đồng, F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 9.000.000 đồng. Hoa hồng phát triển mạng lưới của TV nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) + (6.000.000 \times 3\%) + (9.000.000 \times 1\%) = 1.670.000 \text{ đồng}$$

3.9 Khi Thành viên đạt cấp Giám Đốc Vàng và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3, nếu Thành viên có F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F4, nếu Thành viên có F5 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F5, nếu Thành viên có F6 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F6. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Giám Đốc Vàng nhận được là không giới hạn.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Giám Đốc Vàng)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F4 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F5 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F6 x 1% (nếu có)
---	---	----------------------------------	---	--	---	--	---	--	---	--	---	--

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Giám Đốc Vàng và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng, F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 6.000.000 đồng, F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 9.000.000 đồng. Hoa hồng phát triển mạng lưới của TV nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) + (6.000.000 \times 3\%) + (9.000.000 \times 1\%) = 1.670.000 \text{ đồng}$$

3.10 Khi Thành viên đạt cấp Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì Thành viên nhận được 10% hoa hồng chu kỳ CBV của F1, nếu Thành viên có F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 5% hoa hồng chu kỳ CBV của F2, nếu Thành viên có F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 3% hoa hồng chu kỳ CBV của F3, nếu Thành viên có F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F4, nếu Thành viên có F5 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F5, nếu Thành viên có F6 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F6, nếu Thành viên có F7 đạt hoa hồng chu kỳ CBV thì nhận thêm 1% hoa hồng chu kỳ CBV của F7. Hoa hồng phát triển mạng lưới mà Thành viên cấp Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao nhận được là không giới hạn.

Công thức:

Hoa hồng phát triển mạng lưới (cấp Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao)	=	Hoa hồng chu kỳ CBV của F1 x 10%	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F2 x 5% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F3 x 3% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F4 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F5 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F6 x 1% (nếu có)	+	Hoa hồng chu kỳ CBV của F7 x 1% (nếu có)
--	---	---	---	---	---	--	---	--	---	---	---	---	---	---

Ví dụ: Thành viên đạt cấp Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao và có F1 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 10.000.000 đồng, F2 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 8.000.000 đồng, F3 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 6.000.000 đồng, F4 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 9.000.000 đồng, F5 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 5.000.000 đồng, F6 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 15.000.000 đồng, F7 đạt hoa hồng chu kỳ CBV là 20.000.000 đồng . Hoa hồng phát triển mạng lưới của TV nhận được là:

$$(10.000.000 \times 10\%) + (8.000.000 \times 5\%) + (6.000.000 \times 3\%) + (9.000.000 \times 1\%) + (5.000.000 \times 1\%) + (15.000.000 \times 1\%) + (20.000.000 \times 1\%) = 2.120.000 \text{ đồng}$$

*** Bảng tóm tắt hoa hồng phát triển mạng lưới**

STT	Cấp bậc	Tiền hoa hồng phát triển mạng lưới theo thể hệ							Giới hạn tiền hoa hồng
		1	2	3	4	5	6	7	
1	Đồng	3%							11.625.000
2	Bạc	5%	3%						11.625.000
3	Vàng	10%	5%	3%					11.625.000
4	Bạch Kim	10%	5%	3%					11.625.000
5	Thành Viên Ưu Tú	10%	5%	3%					23.250.000
6	Lãnh Đạo	10%	5%	3%					46.500.000
7	Lãnh Đạo Khu Vực	10%	5%	3%					69.750.000
8	Lãnh Đạo Khu Vực Cấp Cao	10%	5%	3%					93.000.000
9	Giám Đốc	10%	5%	3%	1%	1%			Không giới hạn
10	Giám Đốc Vàng	10%	5%	3%	1%	1%	1%		Không giới hạn
11	Giám Đốc Khu Vực Cấp Cao	10%	5%	3%	1%	1%	1%	1%	Không giới hạn

IV. BẢNG TÓM TẮT HOA HỒNG

STT	Tên hoa hồng	Mức hưởng hoa hồng
1	Hoa hồng trực tiếp giới thiệu	5% - 10%
2	Hoa hồng chu kỳ CBV	46.500.000 VNĐ – 1.162.500.000 VNĐ
3	Hoa hồng phát triển mạng lưới	3% - 22%

Công ty cam kết tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho Thành viên trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của công ty.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, công ty thực hiện kiểm tra tỷ lệ chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác và doanh thu thực tế trong năm. Nếu tỷ lệ này có khả năng vượt quá 40% doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp của công ty trong năm, công ty sẽ tiến hành điều chỉnh kế hoạch trả thưởng và công bố công khai sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt nhằm tuân thủ theo đúng Điều 48 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.