

## CÔNG TY TNHH SUCCESSMORE BEING VIỆT NAM

# CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG

- **Nhà phân phối (NPP):** là cá nhân đã ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty.
- **Người tiêu dùng:** là cá nhân mua sản phẩm của NPP hoặc là cá nhân đã đăng ký mã số NPP của công ty để mua hàng với mục đích sử dụng và với giá dành cho NPP ( giá si ).
- **PV:** Là 1 đơn vị tính được áp dụng cho mỗi đơn vị sản phẩm. Toàn bộ các nội dung liên quan đến doanh thu hay thu nhập nêu trong Chương trình trả thưởng sẽ được tính trên đơn vị PV này.
- **Tầng (Level):** là các mức vị trí trong sơ đồ cây hệ thống.
- **Đội (G - Thế hệ):** là các mức vị trí theo người bảo trợ trực tiếp.
- **Doanh số cá nhân:** là doanh số tạo ra do NPP tiêu dùng hoặc bán lẻ.
- **Doanh số nhóm(Doanh số hệ thống):** là doanh số tạo ra do nhóm NPP bên dưới cộng dồn.
- **Doanh số toàn Công ty:** Là toàn bộ doanh số bán sản phẩm quy theo điểm PV của Công ty bán ra được giới hạn trong một kỳ hạn nhất định (một tháng, một quý hoặc một năm).
- **Doanh số toàn quốc:** Là doanh số bán được giới hạn trong lãnh thổ Việt Nam.
- **Doanh số toàn cầu:** Là doanh số của Việt Nam cộng dồn với các nước khác (nếu có) trên cơ sở đã được phép hoạt động hợp pháp tại các nước khác.
- **Mô hình đều tầng:** Công ty tổ chức mạng lưới bán hàng đa cấp theo mô hình đều tầng. Đây là loại mô hình tiên tiến trên thế giới giúp cho Công ty bán hàng một cách linh hoạt và cân bằng giữa lợi ích của Công ty và NPP dựa trên cơ sở hàng hóa. Mô hình đều tầng cho phép NPP tuyển dụng không giới hạn NPP tuyển dưới, tức là không phải tuyển với số lượng tuyển dưới bắt buộc, có thể là một người, hai người, ba người hay bao nhiêu tùy thích. NPP được hưởng hoa hồng hay phần trăm hoa hồng từ đội nhóm của mình là như nhau đối với cùng một thế hệ, các thế hệ có thể có mức phần trăm giống hoặc khác nhau. Để đảm bảo tính công bằng giữa người vào trước và vào sau nên mô hình đều tầng chỉ cho phép hưởng tối đa ba thế hệ, bốn thế hệ, năm thế hệ....

Thành tích phát sinh sẽ được tính từ 0h00'01'' ngày 01 đầu tháng đến hết 24h00' ngày 30(31) cuối tháng.

### I. Chương trình trả thưởng theo từng cấp bậc

Sau khi ký Hợp đồng, NPP có trách nhiệm tham gia đầy đủ Chương trình đào tạo cơ bản đã được Công ty đăng ký với cơ quan có thẩm quyền và tổ chức miễn phí. NPP chỉ được phép tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty sau khi đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, được Công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp và Thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp.

Công ty không yêu cầu bắt buộc NPP phải mua hàng hóa ngay khi tham gia và việc mua phụ thuộc vào nhu cầu của NPP. Nghiêm cấm các người bảo trợ, nhân viên Công ty lôi kéo, dụ dỗ và buộc NPP phải mua sản phẩm của Công ty khi họ mới tham gia.

Công ty trả thù lao cho NPP dựa trên cấp bậc mà NPP đạt và duy trì được hàng tháng. Các khoản thù lao này có thể được tính theo tỷ lệ doanh số hoặc là các khoản tiền mặt cố định. Tuy nhiên, trong trường hợp cần thiết, Công ty có thể điều chỉnh Chương trình trả thưởng này hoặc tỷ lệ quy đổi PV của sản phẩm để đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho NPP trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp của Công ty, tuân thủ quy định tại Điều ..... Nghị định ...../ND-CP.

## II. Các cấp bậc, điều kiện và quyền lợi

- **Quyền lợi Người tiêu dùng**

Người tiêu dùng muốn mua sản phẩm của công ty với giá NPP có thể đăng ký thẻ thành viên tại quầy chăm sóc khách hàng để có một mã số khách hàng. Mỗi khi mua hàng, tùy vào mặt hàng và số lượng hàng, điểm số sẽ được tích lũy vào mã số khách hàng.

- **Quyền lợi Kinh doanh:**

NPP tham gia kinh doanh có thể mua số hàng tương ứng với hai mức 750 PV và 3000 PV; hoặc có thể mua hàng tích lũy số điểm 750 PV và 3000 PV trong vòng 60 ngày kể từ ngày đăng ký mã số khách hàng để có được quyền lợi kinh doanh. Có hai quyền lợi kinh doanh:

- Gói Supervisor – Giám sát: Điểm số tích lũy tối thiểu 750 PV
- Gói Executive – Quản trị: Điểm số tích lũy tối thiểu 3000 PV

Để đảm bảo quyền lợi kinh doanh của mình, mỗi tháng NPP tham gia kinh doanh cần có điểm số cá nhân tối thiểu đạt 250 PV

### 1/ Hoa hồng trực tiếp :

Tùy vào gói đơn hàng (hoặc điểm số tích lũy) của người bảo trợ (người giới thiệu) và người được giới thiệu, hoa hồng thưởng trực tiếp sẽ được chi trả như sau:

- Người bảo trợ tham gia Gói Supervisor (750 PV) hoặc có điểm số tích lũy trong 60 ngày đạt 750 PV:

	Supervisor	Executive
Thưởng từ Đới 1(VND)	146,250	585,000
Thưởng từ Đới 2 (VND)	-	-

- Người bảo trợ tham gia Gói Executive (3000 PV) hoặc có điểm số tích lũy trong 60 ngày đạt 3000 PV:

	Supervisor	Executive

Thưởng từ Đồi 1(VND)	146,250	585,000
Thưởng từ Đồi 2 (VND)	48,750	195,000

## 2/ Hoa hồng tạo sao:

NPP sẽ được hưởng hoa hồng tạo sao khi:

- NPP đó là sao: bảo trợ được ít nhất 2 G1 trực tiếp một người bên trái và một người bên phải
- NPP đó có G1 là sao (G1 đó cũng bảo trợ được 2 G2 trực tiếp; một người bên trái và một người bên phải)

Có hai loại hoa hồng tạo sao:

- Hoa hồng tạo sao Supervisor: 260,000 VND
- Hoa hồng tạo sao Executive: 1,170,000 VND

Nếu trong thời gian nâng cấp 60 ngày, đủ điều kiện thành sao Executive được thưởng thêm 520,000 VND

## 3/ Hoa hồng chu kỳ:

Mỗi NPP quản lý nhóm kinh doanh A và nhóm kinh doanh B. Mỗi khi một trong hai nhóm kinh doanh phát sinh doanh số 1500 PV, nhánh còn lại phát sinh doanh số 2250 PV thì được tính là một chu kỳ. Mỗi chu kỳ này, tùy vào gói kinh doanh, NPP quản lý sẽ được thưởng như sau:

- Tham gia Supervisor: 390,000 VND / chu kỳ
- Tham gia Executive: 468,000 VND / chu kỳ

Trong một tháng, NPP sẽ được hưởng tối đa 1600 chu kỳ tương ứng với thưởng chu kỳ là 748,800,000 VND.

## 4/ Hoa hồng lãnh đạo

Hoa hồng lãnh đạo được tính dựa trên danh hiệu của người tham gia. Tùy vào danh hiệu của người tham gia mà người đó sẽ được nhận thưởng từ các đồi do mình bảo trợ ra theo bảng sau:

Danh hiệu	G1	G2	G3
Supervisor / Executive	10%	-	-
Đồng	15%	-	-
Bạc	20%	-	-
Vàng	20%	10%	-
Platinum	20%	15%	5%
Pearl đến Royal Diamond	20%	20%	10%

## 5/ Hoa hồng danh hiệu

Hoa hồng danh hiệu là hoa hồng được trả thưởng một lần khi người tham gia lần đầu đạt được danh hiệu từ Diamond trở lên. Mức hoa hồng này được quy định theo bảng sau:

Danh hiệu	Thưởng (VND)
Diamond	97,500,000
Blue Diamond	195,000,000
Black Diamond	390,000,000
Crown Diamond	780,000,000
Imperial Diamond	1,560,000,000
Presidential Diamond	3,250,000,000
Royal Diamond	6,500,000,000

### ĐIỀU KIỆN ĐẠT CÁC CẤP ĐỘ DANH HIỆU

Danh hiệu	Điều kiện bảo trợ	Điểm chân yếu	Điểm chân mạnh
Bronze (Đồng)	Mỗi chân có 1 G1 năng động	10,000 PV	15,000 PV
Bạc (Silver)	Mỗi chân có 2 G1 năng động	20,000 PV	30,000 PV
Vàng (Gold)	Mỗi chân có 3 G1 năng động	30,000 PV	45,000 PV
Bạch kim (Platinum)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Đồng	60,000 PV	90,000 PV
Ngọc trai (Pearl)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Đồng	100,000 PV	150,000 PV
Hồng Ngọc (Ruby)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Đồng	150,000 PV	225,000 PV
Ngọc Bích (Sapphire)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Đồng	200,000 PV	300,000 PV
Ngọc lục bảo (Emerald)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Đồng	300,000 PV	450,000 PV
Kim Cương (Diamond)	Mỗi chân có 1 G1 đạt danh hiệu Platinum	400,000 PV	600,000 PV
Kim cương xanh (Blue Diamond)	Mỗi chân có 2 G1 đạt danh hiệu Platinum	800,000 PV	1,200,000 PV
Kim cương đen	Mỗi chân có 3 G1 đạt danh hiệu Platinum	1,500,000 PV	2,250,000 PV

(Black Diamond)	hiệu Platinum		
Kim cương vương miện (Crown Diamond)	Một chân có 5 G1 đạt danh hiệu Platinum, một chân có 3 G1 đạt danh hiệu Platinum	3,000,000 PV	4,500,000 PV
Kim cương hoàng đế (Imperial Diamond)	Một chân có 7 G1 đạt danh hiệu Platinum, một chân có 3 G1 đạt danh hiệu Platinum	6,000,000 PV	9,000,000 PV
Kim cương chủ tịch (Presidential Diamond)	Một chân có 9 G1 đạt danh hiệu Platinum, một chân có 3 G1 đạt danh hiệu Platinum	12,000,000 PV	18,000,000 PV
Kim cương hoàng gia (Royal Diamond)	Một chân có 11 G1 đạt danh hiệu Platinum, một chân có 3 G1 đạt danh hiệu Platinum	20,000,000 PV	30,000,000 PV

**Hà Nội, ngày / / 2018**

**Người đại diện theo pháp luật**