

**CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U**

**ĐC: 94 ĐƯỜNG A4, PHƯỜNG 12, QUẬN TÂN BÌNH, TP HỒ CHÍ MINH**

**ĐT: (028)66858844 \* MAIL: [VITAL4U.CO@GMAIL.COM](mailto:VITAL4U.CO@GMAIL.COM)**

-----o0o0o0o0o0o-----

## **KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG**

**CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U**

## MỤC LỤC

I.	<b>Các khái niệm</b> .....	2
1.	Người tham gia bán hàng đa cấp (viết tắt là NPP – Nhà phân phối) .....	3
2.	Người bảo trợ (Sponsor) .....	3
3.	Mã số bảo trợ .....	3
4.	Hệ thống trực hệ .....	3
5.	Hệ thống chỉ định .....	3
6.	Mã số chỉ định .....	4
7.	Người chỉ định .....	4
8.	Nhà phân phối trực tiếp (tầng 1 – F1) .....	4
9.	Tháng .....	4
10.	Doanh số điểm PP (Personal Point – Điểm để tính doanh số và hoa hồng) .....	4
11.	Doanh số cá nhân (PPs Personal Point Sale) .....	5
12.	Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume) .....	5
13.	Doanh số cá nhân tích lũy từ tháng trước .....	5
14.	Doanh số cá nhân trong tháng .....	5
15.	Tổng doanh số cá nhân tích lũy .....	5
16.	Nhóm (Group), Nhánh (Branch) .....	5
17.	Doanh số nhóm (GPs – Group Point Sale) .....	5
18.	Doanh số kết chuyển từ tháng trước .....	5
19.	Doanh số hoa hồng nhóm và doanh số nhóm yếu .....	5
20.	Doanh số trực hệ .....	6
21.	Doanh số tích lũy (PGV – Group Point Volume) .....	6
22.	Doanh số Qualify .....	6
23.	Doanh số năng động (Active Volume) .....	6
24.	Doanh số tiêu chuẩn (Standard Volume) .....	6
II.	<b>Các cấp bậc và Danh hiệu của NPP</b> .....	7
1.	Cấp bậc của NPP .....	7
2.	NPP khởi nghiệp .....	7
3.	NPP Điều hành (Executive Levels) .....	7
4.	NPP lãnh đạo (Leader Levels) .....	8
5.	Npp đội ngũ ưu tú (Team Elite) .....	8
III.	<b>Hoa hồng và tiền thưởng</b> .....	9
1.	Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus) .....	9
2.	Hoa hồng Tổ chức đội nhóm (Team Sale Bonus) .....	9
3.	Hoa hồng Mega Matching .....	10
4.	Hoa hồng Lãnh đạo (Leader Bonus) .....	12
5.	Hoa hồng Đội nhóm ưu tú (Team Elite Bonus) .....	13
6.	Hoa hồng Hệ thống .....	14
IV.	<b>Cam kết của doanh nghiệp</b> .....	15

## **I. CÁC KHÁI NIỆM**

### **1.1. Người tham gia bán hàng đa cấp (viết tắt là NPP – Nhà phân phối)**

Là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với của công ty TNHH Tập Đoàn Quốc Tế Vital4u (gọi tắt là Vital4u) (Theo Mục 3 – Điều 3 – Nghị định số 40/2018/NĐ-CP)

Người tham gia bán hàng đa cấp với Vital4u sẽ được cấp một mã số để hoạt động kinh doanh, mã số này được gọi là mã số nhà phân phối (viết tắt là Mã số NPP / ID NPP)

### **1.2. Người bảo trợ (Sponsor)**

Là NPP của Công ty Vital4u chia sẻ và giới thiệu (tiếp nhận) một người mới tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp với công ty, hoạt động này được gọi là hoạt động “bảo trợ”. Thông tin này được ghi nhận rõ trên hợp đồng của NPP mới. Đồng thời NPP mới này còn được gọi là F1 của Người bảo trợ này.

### **1.3. Mã số bảo trợ**

Là mã số kinh doanh của người bảo trợ do công ty cung cấp để quản lý các hoạt động bán hàng trong mạng lưới bán hàng đa cấp của người này. Mỗi một người chỉ được cung cấp 1 mã số kinh doanh duy nhất

### **1.4. Hệ thống trực hệ**

Đối với một NPP, hệ thống trực hệ là hệ thống mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau do người đó xây dựng và phát triển ra.

Ví dụ:

✓ Một NPP A bảo trợ một NPP mới là B, thì NPP B được gọi là F1 của NPP A, và khi NPP B bảo trợ một NPP khác là C thì NPP C này là F1 của NPP B đồng thời cũng là F2 của NPP A (Người đã bảo trợ NPP B)

✓ Tương tự như vậy nếu hoạt động bảo trợ người mới không dừng lại thì NPP C sẽ tìm ra NPP D, và NPP D này là F1 của NPP C và đồng thời là F2 của NPP B và là F3 của NPP A. Như vậy NPP A sẽ có một hệ thống trực hệ gồm nhiều tầng và trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau.

### **1.5. Hệ thống chỉ định**

Đối với một NPP thì hệ thống chỉ định là hệ thống mở rộng của hệ thống trực hệ, thể hiện mối tương quan và liên kết với nhau của tất cả các nhà phân phối trong mạng lưới bán hàng đa cấp của công ty

Hệ thống chỉ định của một NPP bao gồm các NPP trong trực hệ của NPP đó và do các NPP ở tuyến trên đặt xuống. Điều này có nghĩa là một Mã số kinh doanh của NPP tham gia bán hàng đa cấp của Vital4u sẽ được thể hiện trên 2 hệ thống: Hệ thống trực hệ và hệ thống chỉ định.

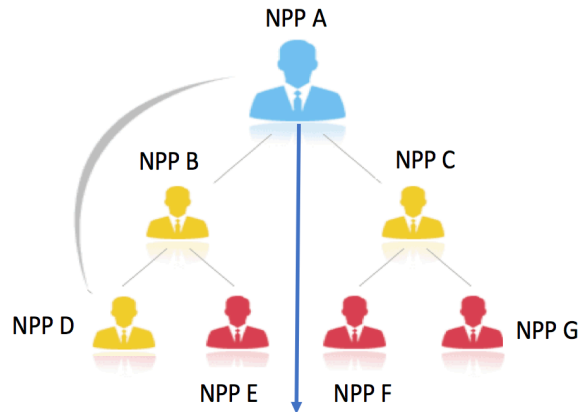
## 1.6. Mã số chỉ định

Là mã số của một NPP ở ngay trên trực tiếp trong hệ thống chỉ định của một NPP khác, thông tin của mã số chỉ định này được ghi nhận rõ trên hợp đồng của NPP.

## 1.7. Người chỉ định

Là NPP trực tiếp sở hữu mã số chỉ định theo căn cứ trên hợp đồng của NPP

Ví dụ (hình bên): NPP A bảo trợ NPP B, NPP C và D; NPP B bảo trợ ra NPP E; NPP C bảo trợ ra NPP F và G. như vậy NPP B,C,D,E,F,G thuộc hệ thống trực hệ của NPP A theo phả hệ F1 và F2; Đồng thời NPP A đặt NPP D xuống vị trí dưới NPP B thì NPP D là do A đặt xuống hệ thống chỉ định và đồng thời là mã số chỉ định của NPP B.



## 1.8. Nhà phân phối trực tiếp (Tầng 1 – F1)

NPP trực tiếp là NPP mà người bảo trợ của người đó đăng ký với công ty, thông tin này được ghi rõ trên hợp đồng của NPP, NPP trực tiếp được viết tắt là F1.

NPP tầng 1 là những NPP nằm dưới trực tiếp của mã số kinh doanh của NPP đó, thông tin này được ghi rõ trong hợp đồng của NPP

## 1.9. Tháng

Mỗi tháng được bắt đầu tính từ 00h00' của ngày đầu tiên đến hết 23h30 phút của ngày cuối cùng tháng đó

## 1.10. Doanh số điểm PP (Personal Point – Điểm để tính doanh số và hoa hồng)

Là doanh số được quy định cho mỗi sản phẩm hoặc gói sản phẩm, được sử dụng để tính toán các khoản hoa hồng

- Doanh số PP được quy định trong danh mục hàng hoá kinh doanh theo phương thức đa cấp
- Doanh số PP tính hoa hồng: 1PP = 20.000 VNĐ

Đơn vị doanh số PP được niêm yết công khai tại trụ sở và trên trang thông tin [www.vital4u.com.vn](http://www.vital4u.com.vn) của công ty cùng với Danh mục hàng hoá kinh doanh theo phương thức đa cấp do Vital4u quy định theo từng thời điểm

## 1.11. Doanh số cá nhân (PPs Personal Point Sale)

Là doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng doanh số điểm PP), được sử dụng để đánh giá mức năng động của NPP trong tháng, và được tích lũy để xét duyệt để đạt danh hiệu trong tháng của NPP

### **1.12. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume)**

Là việc tích lũy doanh số cá nhân mua hàng (tính bằng doanh số PP) từ khi tham gia để xét duyệt các mức tham gia của NPP

### **1.13. Doanh số cá nhân tích lũy tháng trước**

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến khi kết thúc tháng kinh doanh trước đó.

### **1.14. Doanh số cá nhân trong tháng**

Là tổng doanh số cá nhân NPP mua hàng trong tháng đó

### **1.15. Tổng doanh số cá nhân tích lũy**

Là doanh số cá nhân NPP mua hàng tích lũy vào mã số kinh doanh của mình từ khi tham gia đến tháng hiện tại

### **1.16. Nhóm (Group), Nhánh (Branch)**

Nhóm - Trong tổ chức kinh doanh của mình NPP có được 2 nhóm, một nhóm bên trái và một nhóm bên phải nằm dưới mã số kinh doanh của NPP đó. Hệ thống chỉ định của một NPP có các Nhóm khác nhau, Mỗi Nhóm được xác định từ NPP Tầng 1 trở xuống.

Nhánh – Trong tổ chức kinh doanh của mình NPP được xây dựng nhiều nhánh, nhánh được thể hiện trong hệ thống trực hệ, mỗi một F1 và hệ thống trực hệ của người đó là một nhánh của NPP bảo trợ hay mã số bảo trợ.

### **1.17. Doanh số nhóm (GPs – Group Point Sale)**

Đối với một Nhóm, Doanh số nhóm là tổng doanh số mua hàng của tất cả các NPP thuộc Nhóm đó (tính bằng điểm PP)

### **1.18. Doanh số kết chuyển từ tháng trước**

Là Doanh số còn dư sau khi trừ đi phần Doanh số đã tính cho Hoa hồng Nhóm của tháng trước chuyển sang tháng sau.

### **1.19. Doanh số hoa hồng nhóm và doanh số nhóm yếu**

Đối với một NPP đạt từ cấp Sapphire trở lên và có các nhóm khác nhau. Doanh số Hoa hồng nhóm được tính trên một Nhóm, Bao gồm Doanh số kết chuyển từ tháng trước chuyển sang cộng với Doanh số nhóm phát sinh trong tháng hiện tại

NPP chưa đạt chỉ tiêu năng động trong tháng trước đó thì tất cả doanh số nhóm của tháng này được ghi nhận là 0.

Doanh số hoa hồng nhóm của nhóm nào thấp nhất thì được gọi là Doanh số nhóm yếu và nhóm này được gọi là Nhóm yếu

### **1.20. Doanh số trực hệ**

Là doanh số mua hàng trong tháng (tính bằng doanh số PP) của toàn bộ hệ thống trực hệ của một NPP, không bao gồm doanh số cá nhân của NPP đó.

### **1.21. Doanh số tích lũy (PGV – Group Point Volume)**

Khi một NPP đạt cấp bậc Sapphire trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu tích lũy doanh số nhóm cho mỗi nhóm một cách riêng biệt, Nhóm nào có mức tích lũy thấp nhất được gọi là Doanh số tích lũy.

### **1.22. Doanh số Qualify**

Khi một NPP đạt cấp bậc Sapphire trở lên và hoàn thành chỉ tiêu năng động thì sẽ bắt đầu được tính tích lũy Doanh số nhóm cho mỗi nhóm một cách riêng biệt. Nhóm nào có mức tích lũy thấp nhất được gọi là doanh số Qualify, doanh số Qualify giúp NPP thăng cấp danh hiệu của mình.

### **1.23. Doanh số năng động**

Là doanh số cá nhân mua hàng tối thiểu do Công ty quy định để đánh giá mức năng động của mỗi NPP trong tháng sau đó. NPP hoàn thành chỉ tiêu năng động trong tháng mới đủ điều kiện để nhận các khoản hoa hồng và tích lũy Doanh số nhóm của tháng liền sau của tháng đó.

Nếu liên tục 03 tháng mà NPP không đạt chỉ tiêu năng động theo quy định và toàn bộ doanh số tích lũy sẽ bị huỷ (bao gồm doanh số tích lũy lên danh hiệu, doanh số kết chuyển để nhận hoa hồng nhóm)

Nếu 06 tháng liên tục mà NPP không hoàn thành chỉ tiêu năng động thì toàn bộ hệ thống trực hệ của NPP đó được cắt chuyển lên trên cho người bảo trợ của NPP đó

Căn cứ vào tiền hoa hồng nhận được của tháng liền trước đó NPP đạt tiêu chuẩn năng động tối thiểu trong tháng như sau:

Thu nhập từ 0 VNĐ đến 10.000.000 VNĐ/ tháng của tháng liền trước thì doanh số năng động cá tháng này là 20 PP

Thu nhập lớn hơn 10 triệu đến 30.000.000 VNĐ/ tháng của tháng liền trước thì doanh số năng động tháng này là 40 PP

Thu nhập lớn hơn 30 triệu đến 60.000.000 VNĐ/ tháng của tháng liền trước thì doanh số năng động tháng này là 80PP

Thu nhập lớn hơn 60.000.000 VNĐ/ tháng của tháng liền trước thì doanh số năng động tháng này là 120PP

### **1.24. Doanh số tiêu chuẩn (Standard Volume)**

Khi một NPP hoạt động sau 12 tháng hoặc 36 tháng kể từ ngày giao kết hợp đồng với Vital4u thì sẽ bắt đầu tích lũy doanh số tiêu chuẩn cho mỗi nhánh riêng biệt, mỗi nhánh được tính điểm tích lũy PP từ F1 đến F8 của NPP đó.

- Doanh số tiêu chuẩn 12 tháng của NPP được tính từ ít nhất 4 nhánh, mỗi nhánh đạt ít nhất 3.000 PP trở lên
- Doanh số tiêu chuẩn 12 tháng của NPP được tính từ ít nhất 4 nhánh, mỗi nhánh đạt ít nhất 10.000 PP trở lên

## **II. CÁC CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU CỦA NPP**

### **1. Cấp bậc của NPP**

Mức tham gia của NPP thể hiện việc cá nhân NPP mua hàng và tích lũy doanh số cá nhân. Tổng tích lũy được thể hiện bằng Doanh số cá nhân tích lũy

Cấp bậc NPP là thuật ngữ chỉ những đối tượng thuộc các nhóm sau:

#### ***1.1 NPP Khởi nghiệp (Distributor)***

Là đối tác đã ký hợp đồng với công ty, hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và được cấp thẻ để trở thành NPP

#### ***1.2 NPP Sapphire***

Khi trong 2 tháng liên mà NPP khởi nghiệp (Distributor) đạt doanh số tích lũy cá nhân đạt 20 PP và Tổng doanh số nhóm trong mỗi tháng đạt tối thiểu 450 PP.

Hoặc NPP khởi nghiệp tích lũy đủ doanh số cá nhân đạt 40 PP trong tháng, Thời điểm đạt đủ 40 PP là thời điểm công nhận cấp bậc Sapphire và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc Sapphire.

#### ***1.3 NPP Ruby***

Khi trong 2 tháng liên mà NPP Sapphire đạt doanh số tích lũy cá nhân đạt 40 PP và có 2 nhánh NPP Sapphire đồng thời tổng doanh số nhóm khác không tính điểm PP nhóm của 2 nhánh Sapphire trong mỗi tháng đạt tối thiểu 650 PP.

Hoặc doanh số cá nhân tích lũy đạt 120 PP trong tháng, Thời điểm đạt đủ 120 PP là thời điểm công nhận cấp bậc Sapphire và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc NPP Ruby.

#### ***1.4 NPP Emerald***

Khi trong 2 tháng liên mà NPP Ruby đạt doanh số tích lũy cá nhân đạt 40 PP và có 3 nhánh NPP Ruby đồng thời tổng doanh số nhóm khác (không tính điểm PP nhóm của 3 nhánh Ruby) trong mỗi tháng đạt tối thiểu 900 PP.

Hoặc doanh số cá nhân tích lũy đạt 240 PP trong tháng, Thời điểm đạt đủ 240 PP là thời điểm công nhận cấp bậc Emerald và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc NPP Emerald.

#### ***1.5 NPP Diamond***

Khi trong 2 tháng liên nhau mà NPP Emerald có doanh số tích lũy cá nhân đạt 40 PP và có 3 nhánh NPP Emerald đồng thời tổng doanh số nhóm khác (không tính điểm PP nhóm của 3 nhánh Emerald) trong mỗi tháng đạt tối thiểu 1500 PP.

## 2. Danh hiệu NPP

Công ty Vital4u có những danh hiệu dành cho các NPP như sau:

TT	CẤP BẬC		ĐIỀU KIỆN ĐẠT DANH HIỆU	
	Tên tiếng Anh	Tên Tiếng Việt	Doanh số tích lũy nhóm yếu (PP)	Điều kiện nhánh F1 trong các nhóm
1	(BD) Blue Diamond	Kim cương xanh	10.000 PP/ tháng trong 3 tháng liên và 20.000 PP từ tháng thứ 4 sau đó.	Tối thiểu có 2 nhóm F1 là Diamond
2	(RD) Red Diamond	Kim cương đỏ	20.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 35.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 2 nhóm F1 là Blue Diamond
3	(BLM) Black Diamond	Kim cương đen	30.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 50.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 4 nhóm F1 là Blue Diamond
4	(RDM) Royal Diamond	Kim cương hoàng gia	50.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 80.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Blue Diamond
5	(DRD) Double Royal Diamond	Kim cương hoàng gia đôi	90.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 150.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 3 nhóm F1 là Royal Diamond
6	(TRD) Triple Royal Diamond	Kim cương hoàng gia ba	150.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 200.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Royal Diamond
7	(PD) President Diamond	Kim cương chủ tịch	250.000 PP/tháng trong 2 tháng liên và 300.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Triple Royal Diamond
8	(AC) Ambassador Crown	Đại sứ vương miện	300.000 PP/tháng trong 3 tháng liên và 500.000 PP từ tháng thứ 4 sau đó	Tối thiểu có 3 nhóm F1 là President Diamond



9	(ASC) Ambassador Senior Crown	Đại sứ vương miện cao cấp	600.000 PP/tháng trong 3 tháng liền và 800.000 PP từ tháng thứ 4 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Ambassador Crown
10	(ARC) Ambassador Royal Crown	Đại sứ vương miện hoàng gia	1.000.000 PP/tháng trong 3 tháng liền và 1.500.000 PP từ tháng thứ 4 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Ambassador Senior Crown

### III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG

Là khái niệm để chỉ điểm tích lũy của Người tham gia bán hàng sau khi mua sản phẩm của Công ty.

#### 1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus)

Khi NPP có một NPP F1 mua hàng trong đơn hàng lần đầu tiên của mình, thì NPP bảo trợ (Mã số bảo trợ) có thể được nhận hoa hồng. Khoản hoa hồng này tối đa 48 PP, Cụ thể như sau:

Doanh số cá nhân tích lũy của NPP F1	Hoa hồng của NPP bảo trợ				
	Distributor	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond
20 PP	2 PP	2,8 PP	3,2 PP	3,6 PP	4 PP
40 PP	4 PP	5,6 PP	6,4 PP	7,2 PP	8 PP
120 PP	12 PP	16,8 PP	19,2 PP	21,6 PP	24 PP
240 PP	14 PP	33,6 PP	38,4 PP	43,2 PP	48 PP

Ví dụ:

- Mã số bảo trợ NPP A cấp bậc là Distributor bảo trợ NPP F1 Cấp bậc Emerald thì hoa hồng bảo trợ trực tiếp được đối chiếu theo bảng trên là 14 PP.
- Mã số bảo trợ NPP A cấp bậc là Emerald bảo trợ NPP F1 Cấp bậc Emerald thì hoa hồng bảo trợ trực tiếp được đối chiếu theo bảng trên là 43,2 PP.

#### 2. Hoa hồng tổ chức nhóm (Team Sale Bonus)

Hoa hồng này dành cho NPP Sapphire trở lên, mỗi khi doanh số nhóm yếu phát sinh điểm PP bất kỳ (tích lũy tối đa 30.000PP ngày, số PP vượt trên 30.000pp không được bảo lưu) trong ngày sẽ được tính 1 chu kỳ trả thưởng, mỗi chu kỳ được xác định bằng số lượng PP cụ thể theo cấp bậc của bảng sau:

Doanh số nhóm yếu phát sinh trong ngày	Hoa hồng doanh số nhóm mà NPP nhận được tối đa mỗi chu kỳ			
	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond
30.000 PP	500 pp	1.000 PP	2.000 PP	3.000 PP

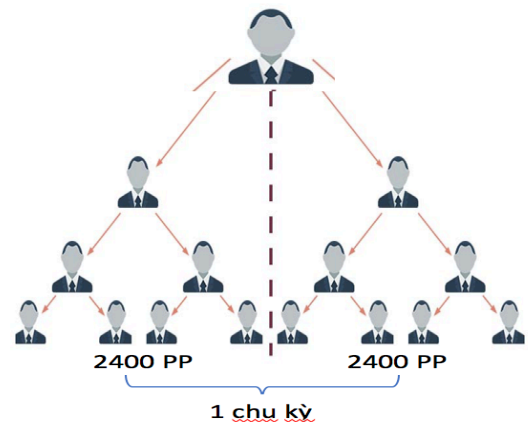
Tỷ lệ % cụ thể mỗi cấp bậc NPP nhận được là:

Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond
10%	15%	15%	20%

Ví dụ:

- NPP Sapphire có nhóm yếu phát sinh trong chu kỳ 2400 PP, hoa hồng sẽ được nhận là  $2400 \text{ (PP)} \times 10\% \times 20.000 \text{ VNĐ} = 4.800.000 \text{ VNĐ}$

- Trường hợp NPP có điểm PP của 1 bên Doanh số nhóm cao hơn thì điểm PP còn lại sau khi đã tính toán hoa hồng sẽ bảo lưu và kết chuyển số điểm PP sang chu kỳ lần sau.



Lưu ý:

- Sau 12 tháng và 36 tháng giam gia để đạt được mức hoa hồng này thì NPP phải đạt **Doanh số tiêu chuẩn**, trường hợp NPP không đạt được **Doanh số tiêu chuẩn** thì NPP đó chỉ được tính 10% cho mỗi chu kỳ tính Hoa hồng tổ chức đội nhóm.

- Mức chi trả tối đa cho Hoa hồng tổ chức nhóm trong từng tháng được tính căn cứ vào trạng thái danh hiệu của NPP trong tháng cụ thể như sau:

STT	Tên tiếng Anh	Tên Tiếng Việt	Hoa hồng tối đa
1	(D) Distributor	Nhà Phân Phối	0 pp
2	(S) Sapphire	Sa phia	15.000 PP
3	(R) Ruby	Hồng ngọc	30.000 PP
4	(E) Emerald	Ngọc lục bảo	60.000 PP

5	(DM) Diamond	Kim cương	90.000 PP
6	(BD) Blue Diamond	Kim cương xanh	90.000 PP
7	(RD) Red Diamond	Kim cương đỏ	90.000 PP
8	(BLM) Black Diamond	Kim cương đen	90.000 PP
9	(RDM) Royal Diamond	Kim cương hoàng gia	90.000 PP
10	(DRD) Double Royal Diamond	Kim cương hoàng gia đôi	105.000 PP
11	(TRD) Triple Royal Diamond	Kim cương hoàng gia ba	105.000 PP
12	(PD) President Diamond	Kim cương chủ tịch	105.000 PP
13	(AC) Ambassador Crown	Đại sứ vương miện	120.000 PP
14	(ASC) Ambassador Senior Crown	Đại sứ vương miện cao cấp	135.000 PP
15	(ARC) Ambassador Royal Crown	Đại sứ vương miện hoàng gia	150.000 PP

### 3. Hoa hồng Mega Matching

Hoa hồng này được tính cho các cấp danh hiệu từ Diamond trở lên. Đây là khoản thưởng NPP có được khi mà NPP F1; F2; F3; F4; F5 của NPP đó có được thu nhập từ Doanh số tổ chức nhóm và theo tỷ lệ % và phụ thuộc vào các cấp bậc danh hiệu cụ thể như sau:

ST T	Tên danh hiệu được nhận	Điều kiện doanh số tổ chức nhóm	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng				
			F1	F2	F3	F4	F5
1	(DM) Diamond		10%				
2	(BD) Blue Diamond	20.000 PP	10%	5%			
3	(RD) Red Diamond	35.000 PP	10%	5%			
4	(BLM) Black Diamond	50.000 PP	10%	5%	5%		
5	(RDM) Royal Diamond	80.000 PP	10%	5%	5%		
6	(DRD) Double Royal Diamond	150.000 PP	10%	5%	5%	5%	
7	(TRD) Triple Royal Diamond	200.000 PP	10%	5%	5%	5%	
8	(PD) President Diamond	300.000 PP	10%	5%	5%	5%	5%
9	(AC) Ambassador Crown	500.000 PP	10%	5%	5%	5%	5%
10	(ASC) Ambassador Senior Crown	1.000.000PP	10%	5%	5%	5%	5%

11	(ARC) Ambassador Royal Crown	1.500.000PP	10%	5%	5%	5%	5%
----	------------------------------	-------------	-----	----	----	----	----

Ví dụ (hình bên):

- NPP A có được các NPP F1 là NPP B; F2 là NPP C; F3 là NPP D; F4 là NPP E và F5 là NPP F theo hệ thống trực hệ, ví dụ NPP A có danh hiệu là Ambassador Royal Crown.

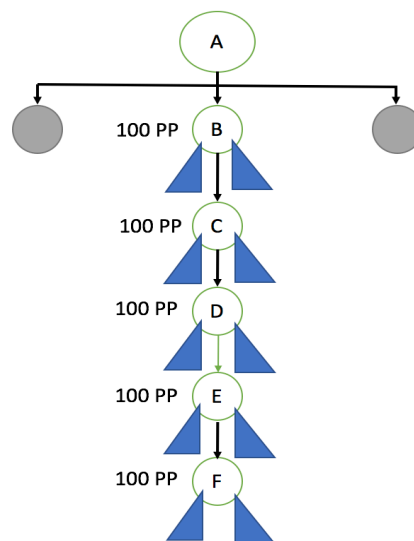
- Các NPP B,C,D,E,F đều có hoa hồng từ Hoa hồng doanh số tổ chức nhóm là 100 PP thì hoa hồng của NPP A được tính như sau:

$$(NPP\ B\ 100 \times 10\%) + (NPP\ C\ 100 \times 5\%) + (NPP\ D\ 100 \times 5\%) + (NPP\ E\ 100 \times 5\%) + (NPP\ F\ 100 \times 5\%) = 30\ PP \times 20.000\ VNĐ = 600.000\ VNĐ$$

Lưu ý:

- Trường hợp NPP đạt danh hiệu Ambassador Royal Crown, nhưng doanh số nhánh yếu trong tháng trước đó chỉ đạt 350.000 PP thì NPP đó chỉ được hưởng hoa hồng tương ứng với hoa hồng dành cho danh hiệu President Diamond.

- Trong trường hợp doanh số nhánh yếu trong tháng trước đó nhỏ hơn 20.000 PP thì NPP đó được hưởng hoa hồng theo danh hiệu của Diamond.



#### 4. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus)

Hoa hồng lãnh đạo cao cấp chi trả cho các cấp lãnh đạo từ cấp bậc Blue Diamond trở lên đến cấp bậc President Diamond căn cứ trên doanh số của **hệ thống trực hệ** phát sinh trong tháng,

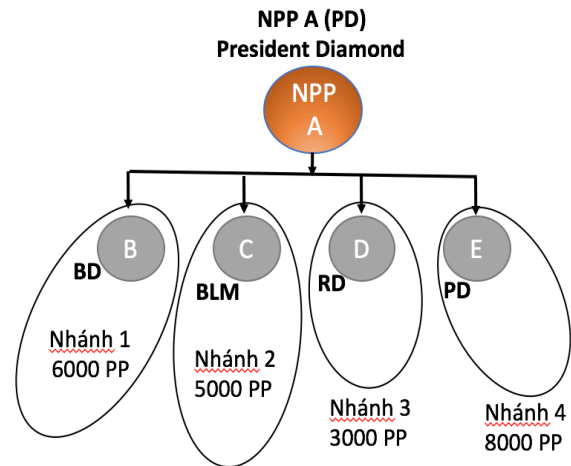
Khoản hoa hồng này chi trả cho thành viên tạo ra doanh số gần nhất và chưa có cấp danh hiệu nào đồng cấp hoặc vượt cấp tương ứng, nếu có cấp danh hiệu đồng cấp hoặc vượt cấp tương ứng thì được khấu trừ dựa trên số phần trăm (%) được nhận của thành viên cấp dưới đồng cấp, cụ thể được trả dựa trên bảng sau:

STT	Tên danh hiệu được nhận	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng
1	(BD) Blue Diamond	2%
2	(RD) Red Diamond	2,5%
3	(BLM) Black Diamond	3%
4	(RDM) Royal Diamond	3,5%

5	(DRD) Double Royal Diamond	4%
6	(TRD) Triple Royal Diamond	4,5%
7	(PD) President Diamond	5%

Ví dụ (hình bên):

- NPP A cấp bậc là President Diamond; có 4 nhánh NPP B cấp bậc Blue Diamond, NPP C cấp bậc Black Diamond, NPP D Cấp bậc Red Diamond và NPP E đồng cấp với NPP A là President Diamond
- Các điểm doanh số nhóm của nhánh NPP B là 6000pp; nhánh NPP C là 5000pp; nhánh NPP D là 3000pp và nhánh NPP E là 8000pp. Hồng lãnh đạo cao cấp của NPP A được tính như sau:



**NPP A (cấp PD) được 5%;**

+ NPP B (cấp BD) được 2% hoa hồng lãnh đạo cao cấp doanh số hệ thống trực hệ:

$$(NPP A 5\%) - (NPP B 2\%) = 3\% \times 6000PP = 180 PP \times 20.000 VNĐ = 3.600.000 VNĐ$$

+ NPP C (cấp BLM) được 3% hoa hồng lãnh đạo cao cấp doanh số hệ thống trực hệ:

$$(NPP A 5\%) - (NPP C 3\%) = 2\% \times 5000PP = 100 PP \times 20.000 VNĐ = 2.000.000 VNĐ$$

+ NPP D (cấp RD) được 2,5% hoa hồng lãnh đạo cao cấp doanh số hệ thống trực hệ:

$$(NPP A 5\%) - (NPP D 2,5\%) = 2,5\% \times 3000PP = 75 PP \times 20.000 VNĐ = 1.500.000 VNĐ$$

+ NPP E (cấp PD) được 5% hoa hồng lãnh đạo cao cấp doanh số hệ thống trực hệ:

$$(NPP A 5\%) - (NPP E 5\%) = 0\% \times 8000PP = 0 PP \times 20.000 VNĐ = 0 VNĐ$$

- **Như vậy tổng thu nhập của NPP A trong 4 nhánh là:**

$$\text{Nhánh NPP B được } 3.600.000 VNĐ + \text{Nhánh NPP C được } 2.000.000 VNĐ + \text{Nhánh NPP D được } 1.500.000 VNĐ + \text{Nhánh NPP E được } 0 VNĐ = 7.100.000 VNĐ$$

### 5. Hoa hồng Đội ngũ ưu tú (Team Elite):

Hàng tháng Công ty trích quỹ 1% doanh thu bán hàng toàn công ty (tính theo PP) để chia đều cho các Nhà phân phối đạt danh hiệu và được phân bổ như sau:

Danh hiệu	Hoa hồng tổng bộ	Điều kiện doanh số (PP) nhóm trong tháng liền trước
Ambassador Crown	0,25 %	500.000 PP
Ambassador Senior Crown	0,25 %	1.000.000 PP
Ambassador Royal Crown	0,5%	1.500.000 PP

*Lưu ý:*

NPP ở cấp cao hơn chỉ được nhận chia thưởng ở mức thấp hơn.

Nếu không đủ doanh số (PP) tổ chức nhóm trong tháng liền trước đó thì NPP không đủ điều kiện để nhận được Hoa hồng này.

Ví dụ: Tổng doanh số PP trong tháng đạt 10.000.000PP thì 1% của khoản thưởng này là 100.000PP nếu có 10 nhà phân phối cấp Ambassador Crown; 5 NPP cấp Ambassador Senior Crown và 2 NPP cấp Ambassador Royal Crown thì:

-  $100.000pp \times 0,25\% = 25.000pp$  (10 NPP cấp Ambassador Crown được nhận mỗi NPP là 2500 PP cho khoản thưởng này); mỗi NPP sẽ được nhận là:  $2500 PP \times 20.000 VNĐ = 50.000.000 VNĐ$

-  $100.000pp \times 0,25\% = 25.000pp$  (5 NPP cấp Ambassador Senior Crown được nhận mỗi NPP là 5000PP cho khoản thưởng này); mỗi NPP sẽ được nhận là:  $5000 PP \times 20.000 VNĐ = 100.000.000 VNĐ$

-  $100.000pp \times 0,5\% = 50.000pp$  (2 NPP cấp Ambassador Royal Crown được nhận mỗi NPP là 25.000PP cho khoản thưởng này); mỗi NPP sẽ được nhận là:  $25.000 PP \times 20.000 VNĐ = 500.000.000 VNĐ$

### **6. Hoa hồng hệ thống**

Đây là khoản hoa hồng mà NPP nhận được hàng tháng của hệ thống trực hệ trong khoảng từ F1 đến F8 mà họ có được trong mạng lưới được tính nén gọn dựa trên Doanh số điểm PP từ đơn hàng lần thứ 2 trở đi. Mức chi trả được căn cứ theo bảng:

ST T	Tên danh hiệu được nhận	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng							
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
1	(D) Distributor	-	-	-	-	-	-	-	-
2	(S) Sapphire	5 %	5%	5%	5%	-	-	-	-
3	(R) Ruby	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
4	(E) Emerald	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-
5	(D) Diamond và các cấp cao hơn	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Lưu ý:

Sau thời gian 12 tháng và 36 tháng tham gia trở thành người bán hàng đa cấp của Vital4u NPP đạt **Doanh số tiêu chuẩn** để đạt được mức hoa hồng này, trường hợp NPP không đạt được Doanh số tiêu chuẩn thì hoa hồng hệ thống được tính theo bảng dưới đây:

ST T	Tên danh hiệu được nhận	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng							
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
1	(D) Distributor	-	-	-	-	-	-	-	-
2	(S) Sapphire	5 %	5%	5%	5%	-	-	-	-
3	(R) Ruby	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
4	(E) Emerald	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
5	(D) Diamond và các cấp cao hơn	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-

#### IV. CAM KẾT CỦA DOANH NGHIỆP

Doanh nghiệp luôn có ý thức tuân thủ theo các quy định của pháp luật, kế hoạch trả thưởng này được mô tả nhằm làm cho người tham gia bán hàng đa cấp hiểu đúng và đủ các quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

Doanh nghiệp cam kết thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ và trách nhiệm trong việc thực thi kế hoạch trả thưởng này trong hoạt động kinh doanh của mình

Doanh nghiệp xin cam kết thực hiện chi trả 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 người tham gia bán hàng đa cấp trong năm quy đổi tiền mặt không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Nếu khi thấy vượt quá mức 40% công ty sẽ điều chỉnh lại kế hoạch trả thưởng sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

**Công ty TNHH Tập Đoàn Quốc Tế Vital4u**