

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U
94 Đường A4, phường 12, quận Tân Bình, TP.HCM

MỤC LỤC

I.	Các khái niệm	3
1.	Người tham gia bán hàng đa cấp (viết tắt là NPP – Nhà phân phối)	3
2.	Người bảo trợ (Sponsor)	3
3.	Hệ thống trực hệ.....	3
4.	Hệ thống chỉ định.....	3
5.	Mã số chỉ định.....	4
6.	Người chỉ định	4
7.	Nhà phân phối trực tiếp (tầng 1 – F1).....	4
8.	Tháng	4
9.	Doanh số điểm PP (Personal Point – Điểm để tính doanh số và hoa hồng)	4
10.	Doanh số cá nhân (PPs Personal Point Sale)	4
11.	Doanh số cá nhân tích lũy (TPV – Total Personal Volume)	4
12.	Doanh số cá nhân tích lũy từ tháng trước	4
13.	Doanh số cá nhân trong tháng.....	4
14.	Tổng doanh số cá nhân tích lũy	5
15.	Nhóm (Group), Nhánh (Branch).....	5
16.	Doanh số nhóm (GPs – Group Point Sale).....	5
17.	Doanh số kết chuyển từ tháng trước.....	5
18.	Doanh số hoa hồng nhóm và doanh số nhóm yếu.....	5
19.	Doanh số trực hệ.....	6
20.	Doanh số tích lũy (PGV – Group Point Volume)	6
21.	Doanh số Qualify.....	6
22.	Doanh số năng động (Active Volume).....	6
23.	Doanh số tiêu chuẩn (Standard Volume).....	6
II.	Các cấp bậc và Danh hiệu của NPP	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.	Hoa hồng và tiền thưởng	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).....	12
6.	Hoa hồng Hệ thống	13
IV.	Cam kết của doanh nghiệp	14

I. CÁC KHÁI NIỆM

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

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), đáp ứng các điều kiện trở thành NPP theo quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động của Vital4u.

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

Là NPP của Công ty Vital4u giới thiệu 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. 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.

1.4. 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

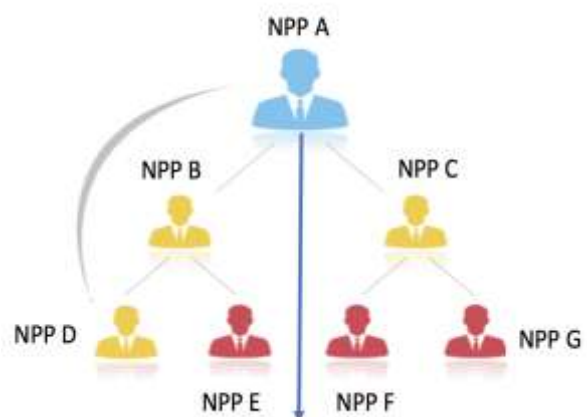
Hệ thống chỉ định của một NPP bao gồm các NPP trong trực hệ của NPP đó và do các NPP ở tuyến trên đặt xuống. Điều này có nghĩa là một Mã số kinh doanh của NPP tham gia bán hàng đa cấp của Vital4u sẽ được thể hiện trên 2 hệ thống: Hệ thống trực hệ và hệ thống chỉ định.

1.5. 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.

1.6. Người chỉ định

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



Ví dụ (hình trên): NPP A bảo trợ NPP B, 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 phá 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** của B.

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

NPP trực tiếp là NPP nằm bên dưới trực tiếp trong Hệ thống chỉ định. NPP trực tiếp được viết tắt là F1.

1.9. Tháng

Mỗi tháng được bắt đầu tính từ 00h00' của ngày đầu tiên của tháng đó đến hết 23h59 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 điểm 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 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

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 cấp bậc, danh hiệu của NPP

1.12. Doanh số cá nhân tích lũy (TPV)

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

1.13. Doanh số cá nhân tích lũy tháng trước

Là việc tích lũy doanh số cá nhân mua hàng 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, Nhánh

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.

1.17. Doanh số nhóm

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 Ngọc Bích 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)

Khi một NPP đạt cấp bậc Ngọc Bích 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 Ngọc Bích 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

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 36 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

Cấp bậc NPP bao gồm:

1.1 NPP Khởi nghiệp

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

1.2 NPP Ngọc bích

Khi trong 2 tháng liền mà NPP khởi nghiệp đạt doanh số tích lũy cá nhân là 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 Ngọc bích và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc Ngọc bích.

1.3 NPP Hồng ngọc

Khi trong 2 tháng liền mà NPP Ngọc bích đạt doanh số tích lũy cá nhân đạt 40 PP và có 2 nhánh NPP Ngọc bích đồng thời tổng doanh số nhóm khác không tính điểm PP nhóm của 2 nhánh Ngọc bích 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 Ngọc bích và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc NPP Hồng ngọc.

1.4 NPP Ngọc lục bảo

Khi trong 2 tháng liền mà NPP Hồng ngọc đạt doanh số tích lũy cá nhân đạt 40 PP và có 3 nhánh NPP Hồng ngọc đồng thời tổng doanh số nhóm khác (không tính điểm PP nhóm của 3 nhánh Hồng ngọc) 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 Ngọc lục bảo và được công nhận đầy đủ các quyền lợi của cấp bậc NPP Ngọc lục bảo.

1.5 NPP Kim cương

Khi trong 2 tháng liền nhau mà NPP Ngọc lục bảo 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 Ngọc lục bảo) trong mỗi tháng đạt tối thiểu 1200 PP.

2. Danh hiệu NPP

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

TT	DANH HIỆU		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 liền 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 liền 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 liền 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 liền 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 liền 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 liền 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 liền và 300.000 PP từ tháng thứ 3 sau đó	Tối thiểu có 6 nhóm F1 là Triple Royal Diamond
8	(AC)	Đại sứ	300.000 PP/tháng trong 3 tháng liền và 500.000 PP	Tối thiểu có 3 nhóm F1 là

	Ambassador Crown	vương miện	từ tháng thứ 4 sau đó	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

Lưu ý: Cấp bậc của một NPP thể hiện Doanh số tích lũy cá nhân của NPP đó, còn Danh hiệu của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số nhóm. Do đó một NPP có thể đồng thời có cả cấp bậc và Danh hiệu.

III. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG

1. Hoa hồng bảo trợ (Direct Bonus)

Khi NPP có một NPP F1 mua hàng trong đơn hàng lần đầu tiên, thì NPP bảo trợ đó có thể được nhận hoa hồng. Khoản hoa hồng này tối đa 48 PP tương đương số tiền 900.000 đồng được trả tùy theo cấp bậc mà NPP đạt, Cụ thể như sau:

Doanh số cá nhân của NPP F1 trong đơn hàng đầu tiên	Mức Hoa hồng của NPP bảo trợ				
	NPP khởi nghiệp	Ngọc bích	Hồng ngọc	Ngọc lục bảo	Kim cương
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:

- NPP A cấp bậc là NPP khởi nghiệp bảo trợ NPP F1 có Doanh số cá nhân trong đơn hàng đầu tiên là 240 PP thì hoa hồng bảo trợ trực tiếp được đối chiếu theo bảng trên của NPP A là 14 PP.

- NPP B cấp bậc là Ngọc lục bảo bảo trợ NPP F1 có Doanh số cá nhân trong đơn hàng đầu tiên là 240 PP thì hoa hồng bảo trợ trực tiếp được đối chiếu theo bảng trên của NPP B là 43,2 PP.

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

Hoa hồng này dành cho NPP từ cấp bậc Ngọc bích 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.

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

Ngọc bích	Hồng ngọc	Ngọc lục bảo	Kim cương
10%	15%	15%	20%

Công thức tính:

Hoa hồng tổ chức nhóm = Doanh số nhóm yếu x Tỷ lệ % của cấp bậc x 20.000 VNĐ

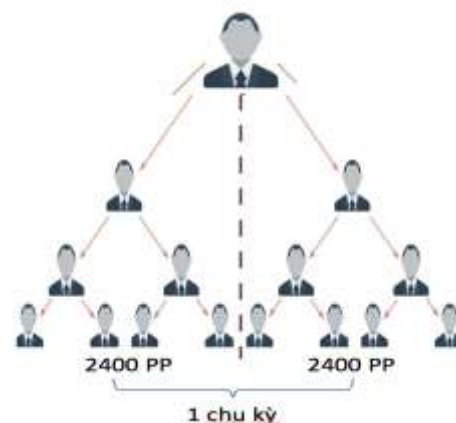
Mức hoa hồng tổ chức nhóm chi trả tối đa theo cấp bậc của NPP như bảng sau:

Doanh số nhóm yếu phát sinh trong ngày	Hoa hồng doanh số nhóm mà NPP nhận được tối đa mỗi chu kỳ			
	Ngọc bích	Hồng ngọc	Ngọc lục bảo	Kim cương
30.000 PP	500 PP	1.000 PP	2.000 PP	3.000 PP

Ví dụ:

- NPP Ngọc bích có nhóm yếu phát sinh trong chu kỳ 2400 PP, hoa hồng tổ chức nhóm sẽ được nhận là: 2400 (PP) x 10% x 20.000 VNĐ = 4.800.000 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 hoặc 36 tháng tham gia để đạt được mức hoa hồng tổ chức nhóm thì NPP phải đạt **Doanh số tiêu chuẩn**. Trường hợp NPP không đạt được **Doanh số tiêu chuẩn** thì NPP đó chỉ được trả 10% cho mỗi chu kỳ tính Hoa hồng tổ chức đội nhóm.

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

STT	Cấp bậc	Danh hiệu	Hoa hồng tối đa trong tháng
-----	---------	-----------	-----------------------------

1	Nhà Phân Phối		0 PP
2	Ngọc bích		15.000 PP
3	Hồng ngọc		30.000 PP
4	Ngọc lục bảo		60.000 PP
5	Kim cương		90.000 PP
6		Kim cương xanh	90.000 PP
7		Kim cương đỏ	90.000 PP
8		Kim cương đen	90.000 PP
9		Kim cương hoàng gia	90.000 PP
10		Kim cương hoàng gia đôi	105.000 PP
11		Kim cương hoàng gia ba	105.000 PP
12		Kim cương chủ tịch	105.000 PP
13		Đại sứ vương miện	120.000 PP
14		Đại sứ vương miện cao cấp	135.000 PP
15		Đại sứ vương miện hoàng gia	150.0

3. Hoa hồng Mega Matching

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

ST T	Tên danh hiệu	Điều kiện doanh số nhóm	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng				
			F1	F2	F3	F4	F5
1	Kim cương xanh	20.000 PP	10%	5%			
2	Kim cương đỏ	35.000 PP	10%	5%			
3	Kim cương đen	50.000 PP	10%	5%	5%		
4	Kim cương hoàng gia	80.000 PP	10%	5%	5%		
5	Kim cương hoàng gia đôi	150.000 PP	10%	5%	5%	5%	

6	Kim cương hoàng gia ba	200.000 PP	10%	5%	5%	5%	
7	Kim cương chủ tịch	300.000 PP	10%	5%	5%	5%	5%
8	Đại sứ vương miện	500.000 PP	10%	5%	5%	5%	5%
9	Đại sứ vương miện cao cấp	1.000.000PP	10%	5%	5%	5%	5%
10	Đại sứ vương miện hoàng gia	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 Đại sứ vương miện hoàng gia.

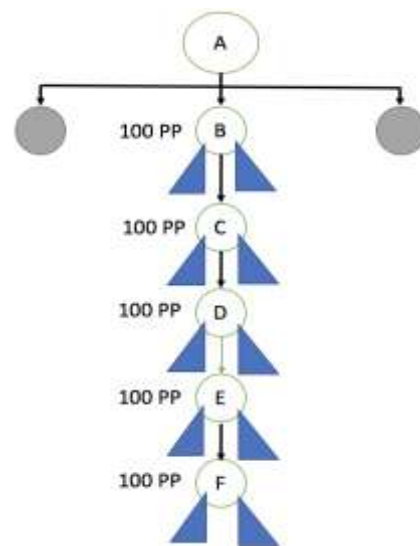
- Các NPP B,C,D,E,F đều có hoa hồng từ Hoa hồng doanh số tổ chức nhóm là 100 PP thì hoa hồng Mega matching của NPP A được tính như sau:

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

Lưu ý:

- Trường hợp NPP đạt danh hiệu Đại sứ vương miện hoàng gia, 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 Kim cương chủ tịch

- Trong trường hợp doanh số nhánh yếu trong tháng trước đó nhỏ hơn 20.000 PP thì NPP đó được hưởng hoa hồng Mega Matching là 10%.



4. Hoa hồng lãnh đạo (Leader Bonus)

Hoa hồng lãnh đạo chi trả cho các cấp lãnh đạo từ Danh hiệu Kim cương xanh đến cấp bậc Kim cương chủ tịch căn cứ trên doanh số của **hệ thống trực hệ** phát sinh trong tháng,

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

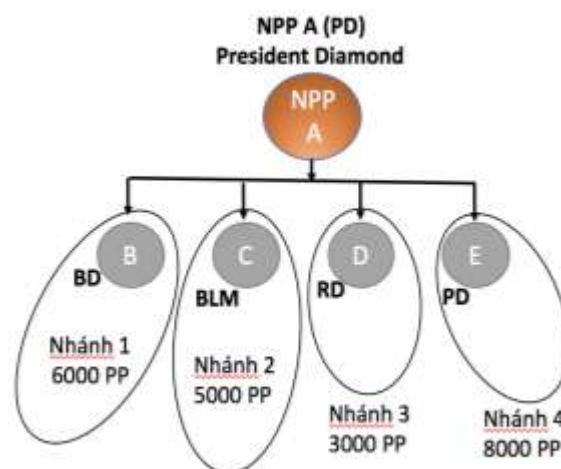
STT	Tên danh hiệu	Hoa hồng lãnh đạo
1	Kim cương xanh	2%
2	Kim cương đỏ	2,5%
3	Kim cương đen	3%
4	Kim cương hoàng gia	3,5%

5	Kim cương hoàng gia đôi	4%
6	Kim cương hoàng gia ba	4,5%
7	Kim cương chủ tịch	5%

Ví dụ (hình bên):

- NPP A cấp bậc là Kim cương chủ tịch; có 4 nhánh NPP B cấp bậc Kim cương xanh, NPP C cấp bậc Kim cương đen, NPP D Cấp bậc Kim cương đỏ và NPP E đồng cấp với NPP A là Kim cương chủ tịch.

- 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 hoa hồng 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
Đại sứ vương miện	0,25 %	500.000 PP
Đại sứ vương miện cao cấp	0,25 %	1.000.000 PP
Đại sứ vương miện hoàng gia	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 Đại sứ vương miện; 5 NPP Đại sứ vương miện và 2 NPP Đại sứ vương miện hoàng gia thì:

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

- $100.000pp \times 0,25\% = 25.000$ PP (5 NPP cấp Đại sứ vương miện cao cấp được nhận mỗi NPP là 5000PP cho khoản thưởng này); mỗi NPP sẽ được nhận là: 5000 PP x 20.000 VNĐ = $100.000.000$ VNĐ

- $100.000pp \times 0,5\% = 50.000$ PP (2 NPP Đại sứ vương miện hoàng gia được nhận mỗi NPP là 25.000PP cho khoản thưởng này); mỗi NPP sẽ được nhận là: 25.000 PP x 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 cấp bậc/ danh hiệu được nhận	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng							
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
1	(D) NPP khởi nghiệp	-	-	-	-	-	-	-	-
2	(S) Ngọc bích	5 %	5%	5%	5%	-	-	-	-
3	(R) Hồng ngọc	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
4	(E) Ngọc lục bảo	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-
5	(D) Kim cương	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6	Các Danh hiệu khác	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Lưu ý:

Sau thời gian 12 tháng hoặc 36 tháng tham gia kể từ khi giao kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Vital4u NPP, NPP cần 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 tổ chức đội nhóm chỉ được tính tối đa là 10% cho mỗi chu kỳ và Hoa hồng hệ thống được tính theo bảng dưới đây:

ST T	Tên cấp bậc/ danh hiệu được nhận	Hệ thống trực hệ được nhận hoa hồng							
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
1	(D) NPP khởi nghiệp	-	-	-	-	-	-	-	-
2	(S) Ngọc bích	5 %	5%	5%	5%	-	-	-	-
3	(R) Hồng ngọc	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
4	(E) Ngọc lục bảo	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
5	(D) Kim cương	5%	5%	5%	5%	5%	5%	-	-
6	Các danh hiệu khác	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 và đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

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

Tổng Giám đốc

HOÀNG XUÂN NHÀN