

CÔNG TY TNHH SIBERIAN HEALTH QUỐC TẾ



Kèm theo GCN đăng ký hoạt động
bán hàng đa cấp số **025**/QLCT-GCN
sửa đổi, bổ sung lần thứ **06**
Ngày **22** tháng **10** năm 2018

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Ngày áp dụng: tháng năm 2018

Đã đăng ký và được Cục Cạnh tranh và Bảo vệ Người tiêu dùng – Bộ Công
Thương chấp thuận ngày tháng năm 2018



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế cho phép Tư vấn viên nhận được thu nhập dựa trên doanh số cá nhân và doanh số của hệ thống tiêu thụ sản phẩm do mình xây dựng nên. Tư vấn viên sẽ nhận được thu nhập và những lợi ích kinh tế khác căn cứ theo Kế hoạch trả thưởng được mô tả trong tài liệu này.

Tuân thủ quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Công ty có thể đưa ra các điều chỉnh đối với Kế hoạch trả thưởng này để đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó. Việc điều chỉnh được thể hiện chi tiết trong từng loại hoa hồng, tiền thưởng của Kế hoạch trả thưởng.

CẤU TRÚC VÀ CÁCH THỨC PHÁT TRIỂN CỦA MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG ĐA CẤP CỦA CÔNG TY

Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế áp dụng cơ cấu tổ chức mạng lưới bán hàng đa cấp theo mô hình bậc thang.

Mô hình bậc thang cho phép mỗi Tư vấn viên được tuyển tuyển dưới với số lượng tùy thích. Ngoài các tầng trong hệ thống, bậc thang còn tạo ra một hệ thống cấp bậc. Ở mỗi cấp bậc, Tư vấn viên được hưởng tiền thưởng cá nhân khác nhau, tiền thưởng từ doanh số của các đội nhóm cũng khác nhau tùy vào danh hiệu. Vì thế, mô hình này cho phép Tư vấn viên hưởng tiền thưởng không giới hạn từ các tầng của hệ thống mà vẫn bảo đảm được tính công bằng.

Đặc trưng của mô hình Bậc thang là hệ thống được quản lý theo hệ thống cấp bậc, tức là phần trăm (%) tiền thưởng sẽ được phân chia theo hệ thống cấp bậc. Mỗi cấp bậc sẽ có mức tiền thưởng riêng và tiền thưởng thặng dư sẽ được tính bằng cách lấy % tiền thưởng của Tư vấn viên trừ đi % tiền thưởng của Tư vấn viên ở mức đầu tiên. Ví dụ, Tư vấn viên A tham gia vào mạng lưới và hiện giờ đang có danh hiệu Tư vấn viên Trưởng, theo danh hiệu này Tư vấn viên A được nhận 12% tiền thưởng doanh số, trong đội ngũ của Tư vấn viên A có tư vấn viên B ở mức đầu tiên, hiện đang hưởng mức 8% tiền thưởng doanh số, do vậy Tư vấn viên A sẽ nhận 4% từ doanh số hệ thống của Tư vấn viên B. Như vậy, hệ thống sẽ luôn bảo đảm tồn tại và công bằng.

Khi các Tư vấn viên trong mạng lưới tầng dưới của Tư vấn viên A đạt đến cấp bậc “Tư vấn viên chuyên nghiệp” thì Tư vấn viên A sẽ không còn nhận được các khoản tiền thưởng trực tiếp từ doanh số hệ thống của họ nữa. Tuy nhiên, Tư vấn viên A vẫn sẽ tiếp tục nhận được một khoản phần trăm tiền thưởng nhỏ từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” đã tách ra từ mạng lưới của mình. Ở đây cần hiểu rằng, phần trăm tiền thưởng nhỏ nhưng từ một mạng lưới lớn.

Mô hình bậc thang cho phép Tư vấn viên có thể bảo trợ vào tầng 1 của mình bao nhiêu người tùy theo khả năng. Những người này, đến lượt họ, cũng có thể bảo trợ như thế.



Với cách thức phát triển như vậy Tư vấn viên có thể xây dựng được hệ thống lớn, có khi lên tới hàng chục nghìn Tư vấn viên tuyển dưới.

I. CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Tư vấn viên (TVV) – là thể nhân, ký với Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế “Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp” với tư cách là Tư vấn viên, là người kinh doanh độc lập, được Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế ủy quyền giới thiệu và bán các sản phẩm cho người tiêu dùng với tên thương mại của Công ty.

Lưu ý: TVV chỉ được bán hàng, tuyển dụng và hưởng hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế quy định tại Kế hoạch trả thưởng này sau khi được cấp Thẻ thành viên.

Khách hàng thường xuyên – là khách hàng đã hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng thường xuyên với Công ty thông qua giới thiệu của một Tư vấn viên. Khách hàng thường xuyên được hưởng chính sách chiết khấu bán lẻ 25% khi mua hàng như áp dụng đối với Tư vấn viên. Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách hàng thường xuyên được tính vào doanh số cá nhân của Tư vấn viên đã giới thiệu Khách hàng thường xuyên đó. Khách hàng thường xuyên không phải là Tư vấn viên, chỉ được phép mua hàng cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại. Trong trường hợp Khách hàng thường xuyên muốn trở thành Tư vấn viên thì phải: (i) chấm dứt tư cách khách hàng thường xuyên; (ii) ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty để trở thành Tư vấn viên nằm trong mạng lưới của Tư vấn viên đã giới thiệu khách hàng thường xuyên đó.

Người giới thiệu – là Tư vấn viên đã mời, giới thiệu Tư vấn viên khác ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, hoặc giới thiệu khách hàng thường xuyên ký Đơn đăng ký Khách hàng thường xuyên với Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế, được đăng ký với tư cách Người giới thiệu trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (đối với Tư vấn viên)/Đơn đăng ký Khách hàng thường xuyên (đối với Khách hàng thường xuyên).

Tư vấn viên ở mức đầu tiên – là những Tư vấn viên do một Tư vấn viên trực tiếp mời ký Hợp đồng với Công ty. Tư vấn viên mời ký Hợp đồng này được đăng ký với tư cách là Người giới thiệu của các Tư vấn viên được mời.

Điểm (hay còn gọi là Điểm thưởng) – là chỉ số cố định, được xác định riêng cho từng sản phẩm. Điểm của sản phẩm cụ thể được thể hiện trong “Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp”. Điểm được sử dụng để tính doanh số bán buôn, từ đó tính hoa hồng, tiền thưởng cho Tư vấn viên. 01 điểm có giá trị quy đổi bằng 10.000 đồng.

Doanh số bán buôn (DSBB) – là doanh số từ đó tính tiền thưởng cho doanh số cá nhân, cho doanh số của hệ thống và tính tiền thưởng từ nhóm các Tư vấn viên chuyên nghiệp.



Doanh số bán buôn (DSBB) = số điểm x 10.000 đ

Doanh số cá nhân (DSCN) – là doanh số dựa trên lượng sản phẩm trong tháng mà cá nhân Tư vấn viên đã mua bằng mã số cá nhân của mình và lượng sản phẩm do Khách hàng thường xuyên mà Tư vấn viên giới thiệu mua. Doanh số cá nhân (DSCN) được tính bằng điểm.

Tổng doanh số (TDS) hay còn gọi là Doanh số hệ thống - là tổng doanh số trong tháng của toàn bộ hệ thống của Tư vấn viên, bao gồm cả Doanh số cá nhân của Tư vấn viên đó. Tổng doanh số được tính bằng điểm.

Doanh số nhóm (DSN) – là doanh số còn lại của hệ thống sau khi lấy Tổng doanh số trong tháng của hệ thống trừ đi Tổng doanh số của các “Nhánh chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của hệ thống. Đối với hệ thống của Tư vấn viên Trưởng, Tư vấn viên cao cấp và Tư vấn viên chuyên nghiệp chưa có “Nhánh chuyên nghiệp”, Doanh số nhóm là doanh số còn lại của hệ thống sau khi lấy Tổng doanh số trong tháng của hệ thống trừ đi Tổng doanh số của Nhánh có doanh số lớn nhất ở mức đầu tiên của hệ thống.

Chỉ tiêu Doanh số cá nhân (CTDSCN) – là doanh số cá nhân tối thiểu mà Tư vấn viên cần hoàn thành hàng tháng để được nhận tiền thưởng tương ứng với Kế hoạch Trả thưởng. Chỉ tiêu Doanh số cá nhân cần hoàn thành hàng tháng là 100 điểm.

Nhánh (hay còn gọi là Tuyến) – là hệ thống của một Tư vấn viên ở mức đầu tiên của một Tư vấn viên.

Ví dụ: Tư vấn viên A mời B, C, D ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty. Khi đó, B, C, D trở thành Tư vấn viên ở mức đầu tiên của Tư vấn viên A. Hệ thống của B, C, D là các nhánh trong hệ thống của Tư vấn viên A.

Nhánh chuyên nghiệp – Nhánh được gọi là “Nhánh chuyên nghiệp” khi Tổng doanh số trong tháng của nhánh đó đạt từ 20.000 điểm trở lên.

Ví dụ: Trong tháng 12/2017 Tư vấn viên A ở mức đầu tiên của hệ thống có 3 Tư vấn viên B, C và D (3 nhánh thuộc hệ thống của Tư vấn viên A). Tư vấn viên B có Tổng doanh số của mình là 22.000 điểm, Tư vấn viên C có Tổng doanh số của mình là 19.000 điểm và Tư vấn viên D có Tổng doanh số của mình là 5.000 điểm. Theo định nghĩa “Nhánh chuyên nghiệp” thì Tư vấn viên A có một nhánh chuyên nghiệp, đó là nhánh của Tư vấn viên B.

Nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên – là những Tư vấn viên ở mức đầu tiên của một Tư vấn viên, hoàn thành điều kiện của cấp bậc Tư vấn viên chuyên nghiệp.

Nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo – là những Tư vấn viên ở mức thứ hai trở xuống của một Tư vấn viên, hoàn thành điều kiện của cấp



bậc Tư vấn viên chuyên nghiệp. Trong hệ thống của một Tư vấn viên, các mức Tư vấn viên chuyên nghiệp không bị hạn chế.

Hệ thống (hay còn gọi là Mạng lưới) – bao gồm Tư vấn viên và toàn bộ những Tư vấn viên trong mạng lưới bên dưới của Tư vấn viên đó.

Mở cấp bậc/danh hiệu – là việc Tư vấn viên lần đầu tiên đạt được cấp bậc/danh hiệu theo quy định của Kế hoạch trả thưởng.

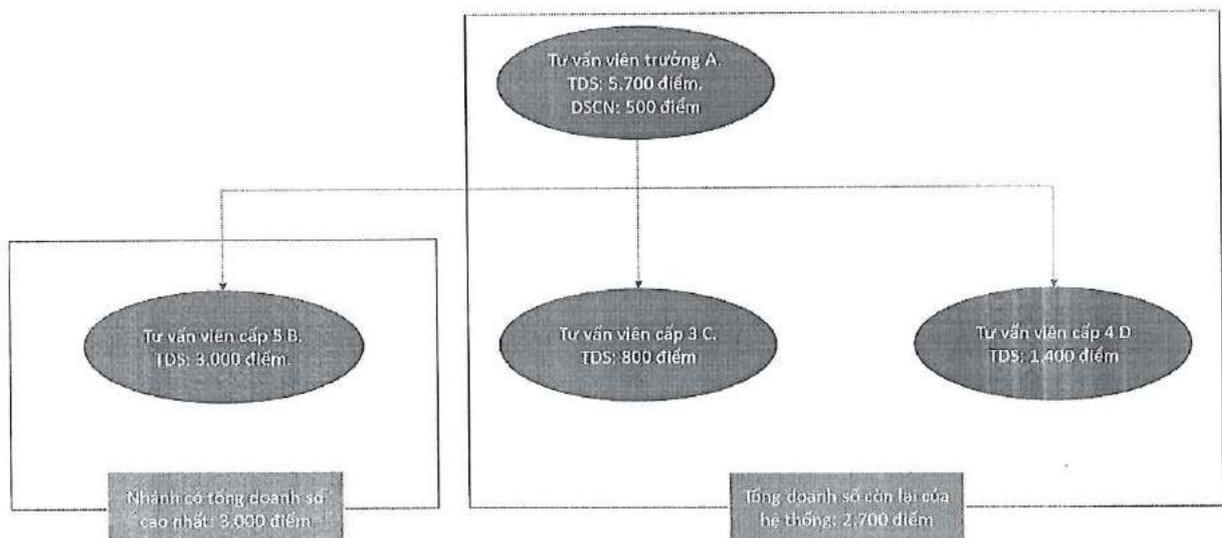
Khóa cấp bậc/danh hiệu – là việc Tư vấn viên đạt được cấp bậc/danh hiệu trong tháng tiếp theo tháng mở cấp bậc/danh hiệu.

Xác lập lại cấp bậc/danh hiệu – là việc Tư vấn viên tiếp tục đạt được cấp bậc/danh hiệu trong tháng tiếp theo tháng khóa cấp bậc/danh hiệu.

Duy trì cấp bậc/danh hiệu – là việc Tư vấn viên phải đạt được cấp bậc/danh hiệu trong các tháng liên tục với một thời hạn nhất định.

Quy tắc 60/40 – sau khi trừ đi doanh số của nhánh có Tổng doanh số cao nhất, thì Tổng doanh số còn lại của hệ thống không được thấp hơn 40% Tổng doanh số tối thiểu tương ứng với cấp bậc/danh hiệu.

Ví dụ: Tư vấn viên A có cấp bậc “Tư vấn viên trưởng” có Tổng doanh số 5.700 điểm, trong đó, Doanh số cá nhân của Tư vấn viên A là 500 điểm. Có hệ thống như sau:



Ta thấy, ở mức đầu tiên của Tư vấn viên trưởng A, có Tư vấn viên cấp 5 B có Tổng doanh số 3.000 điểm, là nhánh có Tổng doanh số lớn nhất trong hệ thống của Tư vấn viên trưởng A. Ta phải lấy Tổng doanh số của Tư vấn viên trưởng A trừ đi Tổng doanh số của Tư vấn viên cấp 5 B ($5.700 - 3.000 = 2.700$ điểm). Tổng doanh số còn lại của Tư vấn viên trưởng A là 2.700 điểm.



Tổng doanh số tối thiểu của cấp bậc Tư vấn viên trưởng là 5.000 điểm, 40% của tổng doanh số tối thiểu là 2.000 điểm (5.000 điểm x 40% = 2.000 điểm).

Sau khi trừ đi nhánh có tổng doanh số cao nhất, tổng doanh số còn lại của Tư vấn viên A là 2.700 điểm, lớn hơn 40% của tổng doanh số tối thiểu cần đạt của cấp bậc Tư vấn viên trưởng. Như vậy, đáp ứng quy tắc 60/40.

II. CẤP BẬC VÀ DANH HIỆU TƯ VẤN VIÊN

(Cấp bậc và danh hiệu trong hệ thống Tư vấn viên của Công ty được tổng hợp tại Bảng 1.)

2.1. Cấp bậc Tư vấn viên

Sau khi được cấp Thẻ thành viên, Tư vấn viên của Công ty có thể thực hiện các hoạt động bán hàng, tuyển dụng và phát triển hệ thống bán hàng của mình. Tùy theo thành tích bán hàng hàng tháng của hệ thống, Tư vấn viên có thể đạt được các cấp bậc như sau:

Tư vấn viên cấp 1 (Viết tắt là TVV1)

Điều kiện: Tổng doanh số từ 0 đến 299 điểm.

Quyền lợi: Tư vấn viên cấp 1 không được nhận tiền thưởng, phần thưởng từ Công ty.

Tư vấn viên cấp 2 (Viết tắt là TVV2)

Điều kiện: Tổng doanh số từ 300 đến 499 điểm.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.

Tư vấn viên cấp 3 (Viết tắt là TVV3)

Điều kiện: Tổng doanh số từ 500 đến 999 điểm.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.

Tư vấn viên cấp 4 (Viết tắt là TVV4)

Điều kiện: Tổng doanh số từ 1.000 đến 1.499 điểm.



Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.

Tư vấn viên cấp 5 (Viết tắt là TVV5)

Điều kiện: Tổng doanh số từ 2.500 đến 4.999 điểm.

Tiền thưởng:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.

Tư vấn viên trưởng (Viết tắt là TVVT)

Điều kiện:

- Tổng doanh số từ 5.000 đến 9.999 điểm.
- Đáp ứng quy tắc 60/40.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.

Tư vấn viên cao cấp (Viết tắt là TVVCC)

Điều kiện:

- Tổng doanh số từ 10.000 đến 19.999 điểm.
- Đáp ứng quy tắc 60/40.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.



Tư vấn viên chuyên nghiệp (Viết tắt là TVVCN)

Điều kiện:

- Tổng doanh số từ 20.000 điểm trở lên.
- Đáp ứng quy tắc 60/40.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Dự án xe hơi SIBVALEO-TEAM”.
- Tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.

2.2. Danh hiệu Tư vấn viên

Sau khi đạt được cấp độ Tư vấn viên chuyên nghiệp (Tổng doanh số đạt 20.000 điểm trở lên), Tư vấn viên có thể đạt được các danh hiệu thủ lĩnh (bao gồm: Thủ lĩnh, Thủ Lĩnh Cao Cấp, Thủ Lĩnh Quốc Gia, Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia, Thủ Lĩnh Quốc Tế), dựa trên các tiêu chí:

- Tổng doanh số của hệ thống (TDS);
- Doanh số nhóm (DSN);
- Số lượng “Nhánh chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.

Thủ Lĩnh (TL)

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 40.000 đến 99.999 điểm;
- Doanh số nhóm: 20.000 điểm trở lên;
- Số lượng “Nhánh chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên: 1 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Dự án xe hơi SIBVALEO-TEAM”.



- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
-

Thủ Lãnh Cao Cấp (TLCC)

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 100.000 đến 199.999 điểm;
- Doanh số nhóm: 10.000 điểm trở lên;
- Số lượng “Nhánh chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên: 3 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Dự án xe hơi SIBVALEO-TEAM”.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo.

Thủ Lãnh Quốc Gia (TLQG)

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 200.000 đến 299.999 điểm;
- Doanh số nhóm: không yêu cầu;
- Số lượng “Nhánh chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên: 5 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo.

Thủ Lãnh Vàng Quốc Gia

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 300.000 đến 399.999 điểm.
- Doanh số nhóm: không yêu cầu.



- Số lượng nhánh chuyên nghiệp ở mức đầu tiên: 08 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo.

Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 400.000 đến 499.999 điểm.
- Doanh số nhóm: không yêu cầu
- Số lượng nhánh chuyên nghiệp ở mức đầu tiên: 12 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo.

Thủ Lĩnh Quốc Tế

Điều kiện:

- Tổng doanh số: 500.000 điểm trở lên.
- Doanh số nhóm: không yêu cầu.
- Số lượng nhánh chuyên nghiệp ở mức đầu tiên: 15 nhánh.

Quyền lợi:

- Tiền thưởng Doanh số cá nhân.
- Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.
- Phần thưởng từ Chương trình “Câu lạc bộ 500”.
- Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”.



- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên.
- Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo.

Bảng 1. Tổng hợp Cấp bậc Tư vấn viên, Danh hiệu Tư vấn viên và điều kiện

Cấp bậc/Danh hiệu	Tổng doanh số (điểm)	Doanh số nhóm (điểm)	Số lượng nhánh chuyên nghiệp, nhánh	Đáp ứng quy tắc 60/40
Tư vấn viên cấp 1	0-299	-	-	-
Tư vấn viên cấp 2	300-499	-	-	-
Tư vấn viên cấp 3	500-999	-	-	-
Tư vấn viên cấp 4	1.000-1.499	-	-	-
Tư vấn viên cấp 5	2.500-4.999	-	-	-
Tư vấn viên trưởng	5.000-9.999	-	-	có
Tư vấn viên cao cấp	10.000-19.999	-	-	có
Tư vấn viên chuyên nghiệp	20.000-39.999	-	-	có
Thủ lĩnh	40.000-99.999	20.000	1	-
Thủ Lĩnh Cao Cấp	100.000-199.999	10.000	3	-
Thủ Lĩnh Quốc Gia	200.000-299.999	-	5	-
Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia	300.000-399.999	-	8	-
Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia	400.000-499.999	-	12	-
Thủ Lĩnh Quốc Tế	500.000 trở lên	-	15	-

III. CÁC KHOẢN TIỀN THƯỞNG



Khi mua hàng từ Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế, Tư vấn viên được mua với giá Nhà phân phối và hưởng chiết khấu bán lẻ 25% trên giá bán sản phẩm (chưa bao gồm VAT) để sử dụng hoặc bán lẻ cho người tiêu dùng, quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được thông báo với Cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Ngoài ra, Tư vấn viên còn được nhận các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế dựa trên doanh số mua hàng phát sinh theo quy định dưới đây.

1. TIỀN THƯỞNG THEO CẤP BẬC

Khi hoàn thành Chỉ tiêu Doanh số cá nhân (CTDSCN) trong tháng, Tư vấn viên có thể được nhận tiền thưởng cho Doanh số cá nhân, Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên, Tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, bao gồm:

1.1. Tiền thưởng Doanh số cá nhân

Tiền thưởng Doanh số cá nhân là khoản tiền thưởng được tính bằng tiền đồng từ Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số cá nhân của Tư vấn viên, có xét đến cấp bậc của Tư vấn viên.

Tiền thưởng Doanh số cá nhân = Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số cá nhân của Tư vấn viên x % tiền thưởng tương ứng với cấp bậc Tư vấn viên (xem tại Bảng 2).

Bảng 2. Cấp bậc/danh hiệu Tư vấn viên và tỷ lệ Tiền thưởng doanh số cá nhân

Cấp bậc/danh hiệu Tư vấn viên	Tỷ lệ tiền thưởng doanh số cá nhân
Tư vấn viên cấp 1	0%
Tư vấn viên cấp 2	8%
Tư vấn viên cấp 3	10%
Tư vấn viên cấp 4	12%
Tư vấn viên cấp 5	19%
Tư vấn viên trưởng	25%
Tư vấn viên cao cấp	31%
Tư vấn viên chuyên nghiệp	37%
Thủ Lãnh	37%



Thủ Lĩnh Cao cấp	37%
Thủ Lĩnh Quốc Gia	37%
Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia	37%
Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia	37%
Thủ Lĩnh Quốc Tế	37%

Ví dụ: Trong tháng, Tư vấn viên A giữ cấp bậc Tư vấn viên trưởng, được hưởng 25% tiền thưởng cho doanh số cá nhân, có Doanh số cá nhân đạt 500 điểm.

Doanh số bán buôn của cá nhân Tư vấn viên A là:

$$500 \text{ điểm} \times 10.000 \text{ đồng} = 5.000.000 \text{ đồng.}$$

Vậy, Tư vấn viên A được hưởng tiền thưởng cho doanh số cá nhân như sau:

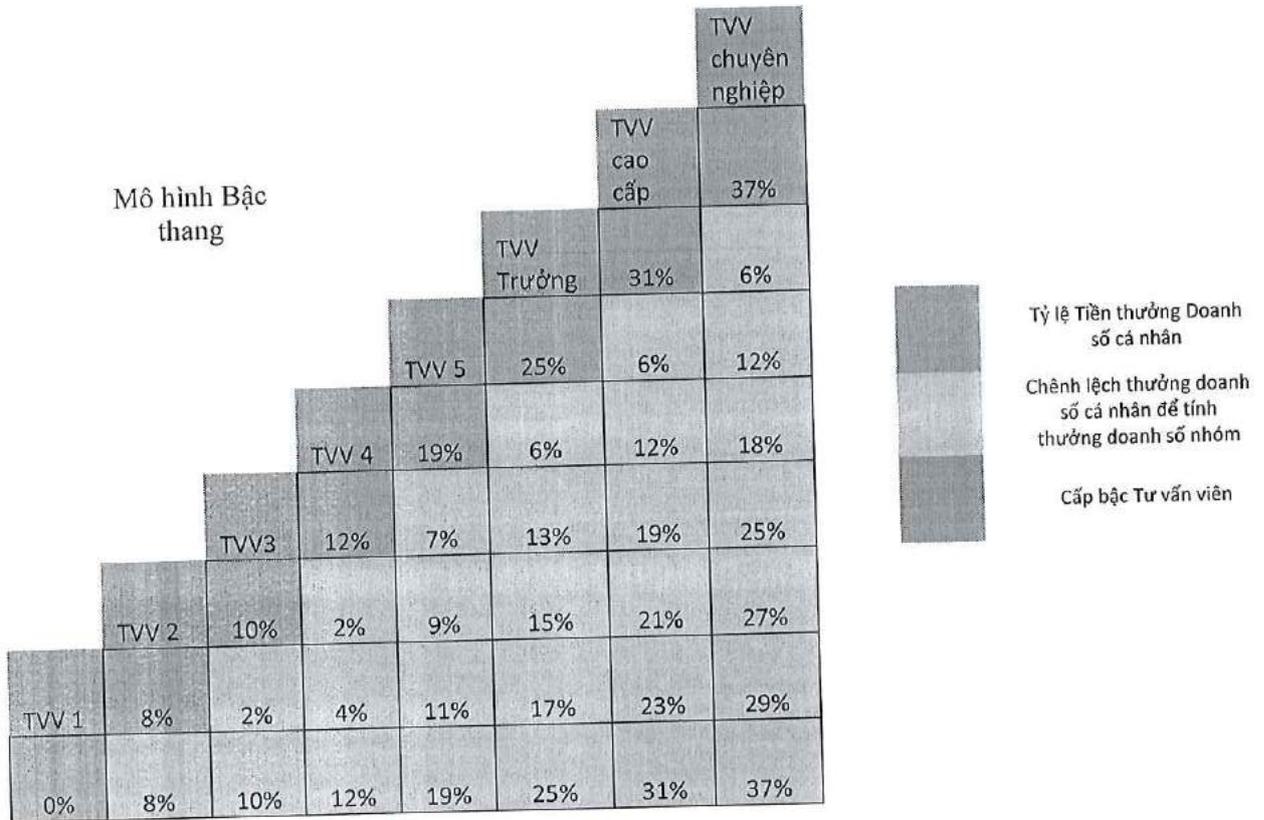
$$5.000.000 \times 25\% = 1.250.000 \text{ đồng.}$$

1.2. Tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên mức đầu tiên

Tiền thưởng doanh số nhóm là khoản tiền thưởng được tính bằng tiền đồng từ Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định trên Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên, có xét đến chênh lệch cấp bậc của Tư vấn viên và cấp bậc của các Tư vấn viên ở mức đầu tiên trong hệ thống của Tư vấn viên đó.

Tiền thưởng này được tính theo công thức = Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định trên Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên x (tỷ lệ Tiền thưởng doanh số cá nhân của bản thân Tư vấn viên – tỷ lệ Tiền thưởng doanh số cá nhân của Tư vấn viên ở mức đầu tiên).

Chênh lệch tỷ lệ Tiền thưởng doanh số cá nhân được xác định theo mô hình bậc thang dưới đây:



Ví dụ: Trong tháng, Tổng doanh số của Tư vấn viên A đạt 8.500 điểm. Trong đó, Doanh số cá nhân của Tư vấn viên A là 500 điểm, các Tư vấn viên ở mức đầu tiên của A gồm có Tư vấn viên B, C, D, E, mỗi nhánh có Doanh số nhóm là 2.000 điểm, doanh số bán buôn tương ứng là 20.000.000 đồng.

Do tổng doanh số của A đạt 8.500 điểm, nên A đạt cấp bậc Tư vấn viên trưởng, được hưởng mức tiền thưởng 25% trên doanh số cá nhân phát sinh trong tháng.

Các Tư vấn viên B, C, D, E, mỗi nhánh có Doanh số nhóm đạt 2.000 điểm, nên đạt cấp bậc Tư vấn viên cấp 4, được hưởng mức tiền thưởng 12% trên doanh số nhóm phát sinh trong tháng.

Mức thưởng doanh số nhóm của A được hưởng được tính như sau:

$$(25\% - 12\%) * (20.000.000 + 20.000.000 + 20.000.000 + 20.000.000) = 10.400.000 \text{ đồng.}$$

1.3. Tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên

Tư vấn viên Chuyên nghiệp (đạt Doanh số nhóm như quy định tại Bảng 3 dưới đây) phát triển được một “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên sẽ được nhận tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của mình như sau:



Tiền thưởng từ “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức đầu tiên = Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số nhóm của “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức đầu tiên x % tiền thưởng tương ứng.

Bảng 3. Điều kiện và tỷ lệ tiền thưởng từ Tư vấn viên Chuyên nghiệp ở mức đầu tiên

Doanh số nhóm của Tư vấn viên Chuyên nghiệp	Tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên
Từ 5.000 đến 9.999 điểm	1%
Từ 10.000 đến 19.999 điểm	3%

2. TIỀN THƯỞNG THEO DANH HIỆU THỦ LĨNH

Tư vấn viên đạt được các danh hiệu thủ lĩnh (bao gồm: Thủ lĩnh, Thủ Lĩnh Cao Cấp, Thủ Lĩnh Quốc Gia, Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia, Thủ Lĩnh Quốc Tế), đồng thời, hoàn thành chỉ tiêu doanh số cá nhân (DSCN) trong tháng không dưới 100 điểm, được nhận thêm các khoản tiền thưởng sau:

2.1. Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên

Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức đầu tiên – là khoản tiền thưởng được tính bằng tiền đồng từ Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số nhóm của nhóm các Tư vấn viên ở mức đầu tiên có cấp bậc “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**”.

Lưu ý: Tiền thưởng này chỉ áp dụng đối với Tư vấn viên ở mức đầu tiên đạt cấp bậc Tư vấn viên chuyên nghiệp, không áp dụng đối với các Tư vấn viên ở mức đầu tiên đạt danh hiệu Thủ lĩnh trở lên.

Tiền thưởng này được tính theo công thức = Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số nhóm của nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức đầu tiên x % tiền thưởng tương ứng theo danh hiệu thủ lĩnh (Quy định chi tiết tại Bảng 4).

Trường hợp Tư vấn viên Chuyên nghiệp ở mức đầu tiên đạt Doanh số nhóm từ 5.000 đến 9.999 điểm và từ 10.000 đến 19.999 điểm (chưa đủ điều kiện đạt Danh hiệu Thủ Lĩnh):

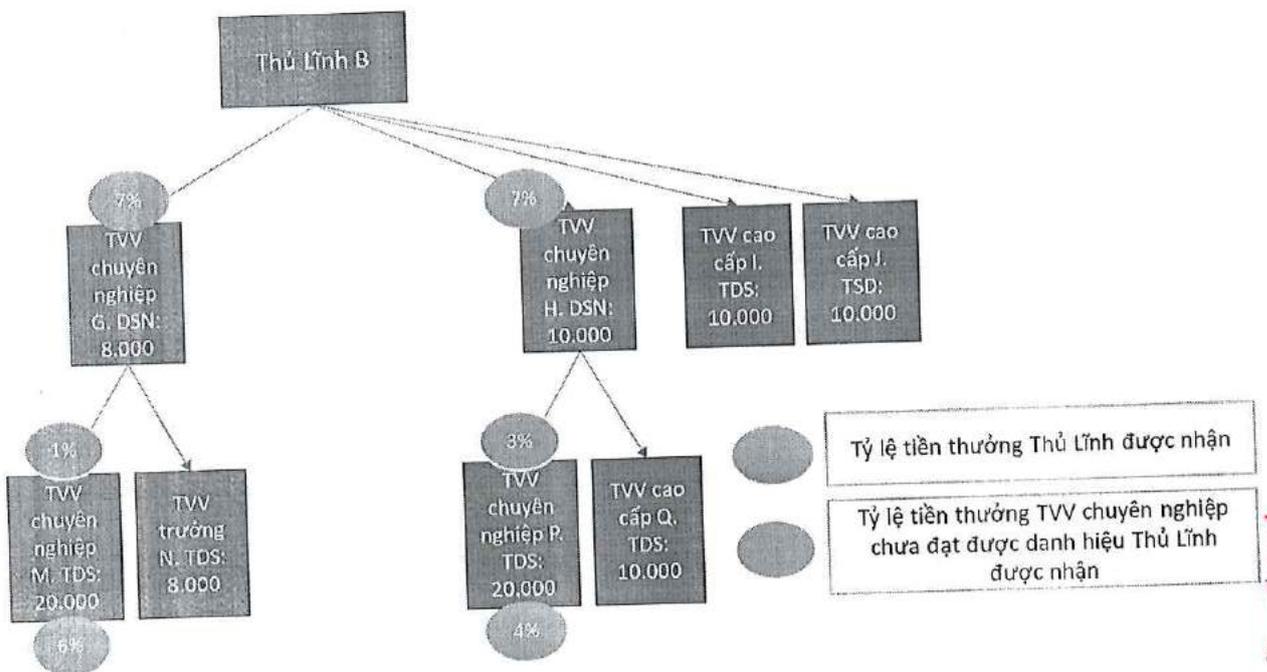
Tư vấn viên Chuyên nghiệp có DSN từ 5.000 đến 9.999 điểm hoặc từ 10.000 đến 19.999 điểm đã được nhận tiền thưởng từ Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên của họ như quy định tại Mục 1.3. Khi đó, Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên**



chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên cho Tư vấn viên tuyến trên đạt danh hiệu từ Thủ lĩnh trở lên được xác định như sau:

- Tiền thưởng từ Doanh số nhóm của nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên (theo tỷ lệ quy định tại Bảng 4).
- Tiền thưởng từ Doanh số nhóm của các Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức tiếp theo = Chênh lệch tỷ lệ tiền thưởng (giữa thủ lĩnh và Tư vấn viên chuyên nghiệp) x Doanh số bán buôn được xác định dựa trên Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức thứ hai sau khi trừ đi tỷ lệ tiền thưởng Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên đã nhận.

Ví dụ: Hệ thống của Thủ Lĩnh B được tổ chức như trong hình dưới đây:



Trong hệ thống của Thủ Lĩnh B, có 02 Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên là G và H:

+ Tư vấn viên chuyên nghiệp G có Doanh số nhóm đạt 8.000 điểm và có 01 Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên là M, nên G sẽ được nhận 1% tiền thưởng từ Doanh số nhóm của M: $1\% * 200.000.000 = 2.000.000$ đồng.

+ Tư vấn viên chuyên nghiệp H có Doanh số nhóm đạt 10.000 điểm và có 01 Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên là P, nên H sẽ được nhận 3% tiền thưởng từ Doanh số nhóm của P: $3\% * 200.000.000 = 6.000.000$ đồng.

Do trong hệ thống có 02 Tư vấn viên chuyên nghiệp được nhận tiền thưởng từ “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của họ, nên Thủ Lĩnh B sẽ được nhận các khoản thưởng như sau:



- + Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức đầu tiên là G và H:
 $7\% * (80.000.000 + 100.000.000) = 12.600.000$ đồng
- + Tiền thưởng từ **Tư vấn viên chuyên nghiệp M**: $(7\%-1\%) * 200.000.000 = 12.000.000$ đồng.
- + Tiền thưởng từ **Tư vấn viên chuyên nghiệp P**: $(7\%-3\%) * 200.000.000 = 8.000.000$ đồng.

2.2. Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức thứ hai và ở các mức tiếp theo

Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức thứ hai và tiếp theo – là khoản tiền thưởng được tính bằng tiền đồng từ Doanh số bán buôn (DSBB) của nhóm các **Tư vấn viên** ở mức thứ hai và ở các mức tiếp theo có danh hiệu “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**”.

Tiền thưởng được tính theo công thức = Doanh số bán buôn (DSBB) được xác định dựa trên Doanh số nhóm của nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức thứ hai và tiếp theo x % tiền thưởng tương ứng theo danh hiệu thủ lĩnh (Quy định chi tiết tại Bảng 4).

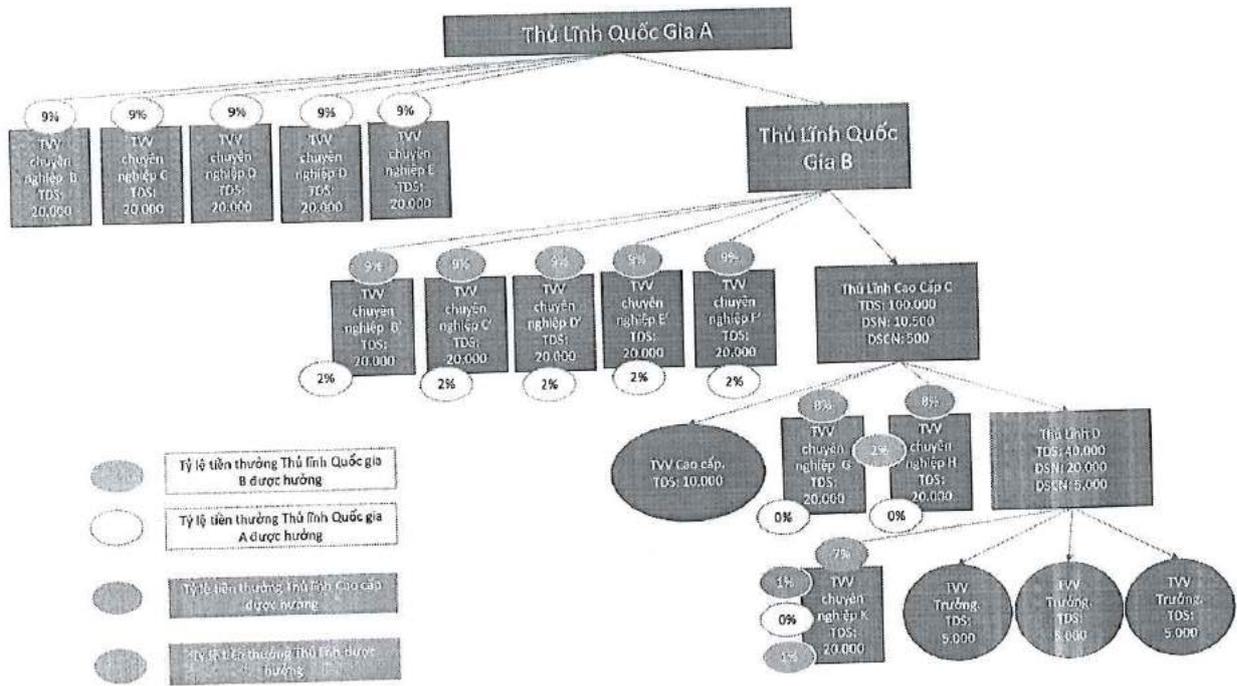
Bảng 4. Phần trăm tiền thưởng dành cho các Thủ lĩnh

Danh hiệu	Tiền thưởng từ nhóm các “ Tư vấn viên chuyên nghiệp ” ở mức đầu tiên	Tiền thưởng từ nhóm các “ Tư vấn viên chuyên nghiệp ” ở mức thứ hai và tiếp theo
Thủ Lĩnh (TL)	7 %	-
Thủ Lĩnh Cao Cấp (TLCC)	8 %	1 %
Thủ Lĩnh Quốc Gia (TLQG)	9 %	2 %
Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia (TLVQG)	9 %	2 %
Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia (TLKCQG)	9 %	2 %
Thủ Lĩnh Quốc Tế (TLQT)	9 %	2 %

Lưu ý: Tiền thưởng từ nhóm các “**Tư vấn viên chuyên nghiệp**” ở mức thứ hai và ở các mức tiếp theo là tiền thưởng bị chặn, tức là: nếu trong hệ thống của bạn có **Tư vấn viên** có quyền nhận khoản tiền thưởng này, thì bạn sẽ nhận được phần chênh lệch giữa phần trăm thưởng của Bạn và phần trăm thưởng của **Tư vấn viên** đó tính theo khoản tiền thưởng này.



Ví dụ: Hệ thống của Thủ Lĩnh Quốc Gia A được xây dựng như hình vẽ sau:



Tiền thưởng từ nhóm các Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên, mức thứ hai và tiếp theo dành cho danh hiệu các danh hiệu Thủ Lĩnh được xác định như sau:

- Tiền thưởng từ nhóm các Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên được tính như sau:

$$\text{Thủ Lĩnh D: } 7\% * 200.000.000 = 14.000.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Thủ Lĩnh Cao cấp C: } 8\% * (200.000.000 + 200.000.000) = 32.000.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Thủ Lĩnh Quốc Gia B: } 9\% * (200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000) = 90.000.000 \text{ đồng}$$

$$\text{Thủ Lĩnh Quốc Gia A: } 9\% * (200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000 + 200.000.000) = 90.000.000 \text{ đồng}$$

- Tiền thưởng từ nhóm các Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức thứ hai và tiếp theo được tính như sau:

$$\text{Thủ Lĩnh Cao cấp C: } 1\% * 200.000.000 = 2.000.000 \text{ đồng.}$$

Thủ Lĩnh Quốc Gia B:

$$+ \text{ Ở mức thứ hai: } 2\% * (200.000.000 + 200.000.000) = 8.000.000 \text{ đồng.}$$

$$+ \text{ Ở mức thứ ba: } (2\% - 1\%) * 200.000.000 = 2.000.000 \text{ đồng}$$



Thủ Lãnh Quốc Gia A:

+ Ở mức thứ hai: $2\% * (200.000.000 * 5) = 20.000.000.000$ đồng.

+ Ở mức thứ ba: Thủ Lãnh Quốc Gia A không được nhận tiền thưởng. Vì tiền thưởng từ nhóm các “Tur vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ ba chỉ được trả ra tối đa 2%, Thủ Lãnh Quốc Gia B đã được nhận 2% nên A không được nhận nữa.

+ Ở mức thứ tư: Thủ Lãnh Quốc Gia A cũng không được nhận tiền thưởng. Vì tiền thưởng từ nhóm các “Tur vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ tư chỉ được trả ra tối đa 2%, Thủ Lãnh Quốc Gia B đã được nhận 1% và Thủ Lãnh Cao Cấp C đã được nhận 1%, nên A không được nhận nữa.

3. CÁCH THỨC TÍNH VÀ THANH TOÁN TIỀN THƯỞNG

Tất cả các khoản tiền thưởng của Tur vấn viên theo Kế hoạch trả thưởng sẽ được tính từ việc tổng kết kết quả mua hàng mỗi tháng, từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng.

Tiền thưởng sẽ được tổng kết và chuyển đến tài khoản ngân hàng của Tur vấn viên từ ngày mùng 10 của tháng tiếp theo. Nếu ngày chuyển khoản rơi vào ngày cuối tuần hoặc ngày lễ, việc chuyển khoản sẽ được thực hiện vào ngày làm việc tiếp theo.

Công ty sẽ khấu trừ thuế thu nhập cá nhân từ khoản tiền thưởng của Tur vấn viên theo quy định của pháp luật về thuế và chuyển vào ngân sách nhà nước.

Tur vấn viên có thể xem báo cáo tổng kết kinh doanh trong tháng của mình trên trang cá nhân tại website của Công ty. Để xem báo cáo tổng kết, Tur vấn viên chỉ cần đăng nhập vào website bằng tên người dùng và mật khẩu của mình.

IV. CÁC CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN KHÍCH BÁN HÀNG

1. CHƯƠNG TRÌNH “KHỞI ĐỘNG NHANH”

1. Người tham gia chương trình: Tur vấn viên mới ký Hợp đồng với Công ty. Các Tur vấn viên mới sẽ được tự động tham gia Chương trình “Khởi động nhanh” mà không cần đăng ký.
2. Điều kiện chính để nhận phần thưởng của Chương trình "Khởi động nhanh" - hoàn thành cấp bậc/danh hiệu được nhận thưởng trong thời hạn do Công ty ấn định và duy trì cấp bậc/danh hiệu.
3. Người chiến thắng của chương trình là các Tur vấn viên đã mở cấp bậc/danh hiệu, khóa cấp bậc/danh hiệu và xác lập lại cấp bậc/danh hiệu theo các điều kiện đã được xác định tại mục 5, 6, 7 và 8.



4. Tư vấn viên có thể hoàn thành điều kiện nhận thưởng của mình bất cứ lúc nào, trong vòng từ tháng đầu tiên sau khi ký Hợp đồng đến tháng cuối cùng của thời hạn nêu tại mục 6.

Ví dụ: Tháng 01/2018, Tư vấn viên A tham gia chương trình “Khởi động nhanh”. Tháng 3/2018, Tư vấn viên A đạt được cấp bậc Tư vấn viên trưởng, tiếp tục duy trì được cấp bậc Tư vấn viên trưởng vào tháng 4 và tháng 5/2018.

Như vậy, kết thúc tháng 5/2018, Tư vấn viên A hoàn thành điều kiện chương trình “Khởi động nhanh” với cấp bậc Tư vấn viên trưởng.

5. Để tham gia chương trình Tư vấn viên cần hoàn thành Doanh số cá nhân trong tháng (DSCN) 100 điểm hoặc cao hơn trong suốt thời gian tham gia chương trình.
6. Thời hạn hoàn thành cấp bậc/danh hiệu:

Cấp bậc/Danh hiệu	Thời hạn hoàn thành	Phần thưởng
TƯ VẤN VIÊN CẤP 5	Cấp bậc cần phải được mở muợn nhất vào tháng thứ 4 bắt đầu từ tháng đăng ký, khóa vào tháng thứ 5 và xác lập lại trong tháng thứ 6.	Bộ sản phẩm giới thiệu của Công ty cùng với túi thương hiệu đặc biệt trị giá 4.200.000 đ.
TƯ VẤN VIÊN TRƯỞNG	Cấp bậc cần phải được mở muợn nhất vào tháng thứ 5 bắt đầu từ tháng đăng ký, khóa vào tháng thứ 6 và xác lập lại trong tháng thứ 7.	15.000.000 đ
TƯ VẤN VIÊN CAO CẤP	Cấp bậc cần phải được mở muợn nhất vào tháng thứ 6 bắt đầu từ tháng đăng ký, khóa vào tháng thứ 7 và xác lập lại vào tháng thứ 8.	25.000.000 đ
TƯ VẤN VIÊN CHUYÊN NGHIỆP	Cấp bậc cần phải được mở muợn nhất vào tháng thứ 7 bắt đầu từ tháng đăng ký, khóa vào tháng thứ 8 và xác lập lại vào tháng thứ 9.	35.000.000 đ
THỦ LĨNH	Cấp bậc cần phải được mở muợn nhất vào tháng thứ 9 bắt đầu từ tháng đăng ký, khóa vào tháng thứ 10 và xác lập lại danh hiệu vào tháng thứ 11.	50.000.000 đ

7. Điều kiện áp dụng cho Tư vấn viên cấp 5



- 7.1 Nếu như trong hệ thống của Bạn có Tư vấn viên hoàn thành điều kiện chương trình này cùng lúc với Bạn, thì để nhận phần thưởng túi thương hiệu và bộ sản phẩm giới thiệu Bạn cần hoàn thành điều kiện của chương trình nhưng không bao gồm Tổng doanh số (TDS) của nhánh Tư vấn viên đó trong hệ thống của Bạn.
- 7.2 Túi thương hiệu và bộ sản phẩm giới thiệu sẽ được trao tại Ngày Hội Kinh Doanh Quốc Tế mùa xuân và mùa thu.
8. Điều kiện áp dụng cho Tư vấn viên trưởng và cao hơn
- 8.1 Để được nhận phần thưởng của Chương trình "Khởi động nhanh" Tư vấn viên cần đạt được cấp bậc/danh hiệu mà mình đã đăng ký trong thời hạn do Công ty ấn định. Cấp bậc Tư vấn viên cao cấp cần phải được mở muộn nhất là vào tháng thứ 5 (tính cả tháng đăng ký), tháng thứ 6 cấp bậc này cần phải được khóa và phải xác lập lại cấp bậc trong tháng thứ 7.
- 8.2 Để đạt được cấp bậc Tư vấn viên Trưởng, Tư vấn viên Cao Cấp và Tư vấn viên chuyên nghiệp thì Tổng doanh số (TDS) của Tư vấn viên phải đạt tương ứng là 5.000, 10.000, 20.000 điểm. Đồng thời sau khi trừ đi doanh số của nhánh có Tổng doanh số cao nhất, Tổng doanh số của các nhánh còn lại phải đạt 2.000, 4.000 và 8.000 điểm tương ứng với cấp bậc Tư vấn viên Trưởng, Tư vấn viên Cao Cấp và Tư vấn viên chuyên nghiệp. Điều kiện để hoàn thành danh hiệu Thủ Lãnh và Thủ Lãnh Quốc Gia, Tư vấn viên có thể xem trong sách "Kế hoạch trả thưởng".
- 8.3 Để được nhận phần thưởng, hàng tháng Tư vấn viên cần xác lập lại cấp bậc/danh hiệu cho đến khi diễn ra Sự kiện. Các Sự kiện này là các sự kiện thường niên của Công ty, bao gồm: Ngày Hội Kinh Doanh Quốc Tế mùa xuân và mùa thu và Những Chân Trời Mới. Nội dung và thời gian của từng Sự kiện sẽ được Công ty thông báo sau khi được các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.
- 8.4 Phần thưởng bằng tiền không được cộng gộp. Phần thưởng lớn hơn sẽ bao trùm phần thưởng nhỏ hơn.
- 8.5 Nếu như Tư vấn viên tuân tự đạt được các cấp bậc: Tư vấn viên cấp 5, sau đó là Tư vấn viên trưởng, tiếp theo là Tư vấn viên cao cấp và cuối cùng là Tư vấn viên chuyên nghiệp, thì phần thưởng sẽ bao gồm: túi thương hiệu cùng với bộ sản phẩm giới thiệu cho danh hiệu Tư vấn viên cấp 5, phần thưởng 15.000.000 đ cho danh hiệu Tư vấn viên Trưởng, thêm 10.000.000 đ cho danh hiệu Tư vấn viên Cao cấp (tổng cộng 25.000.000 đ), cộng thêm 10.000.000 đ cho danh hiệu Tư vấn viên chuyên nghiệp (tổng cộng 35.000.000 đ). Như vậy, TỔNG CỘNG Tư vấn viên sẽ được tiền thưởng 35.000.000 đ và túi thương hiệu cùng với bộ sản phẩm giới thiệu trị giá 4.200.000 đ.



- 8.6 Các Tư vấn viên sẽ được Vinh Danh trong Niên giám năm và trên Sân khấu Chính của Ngày Hội nếu như hàng tháng xác lập lại cấp bậc/danh hiệu cho đến trước khi diễn ra Ngày Hội Kinh Doanh Quốc Tế mùa xuân và mùa thu.

2. CHƯƠNG TRÌNH “SỰ NGHIỆP”

1. Người tham gia chương trình: Dành cho tất cả các Tư vấn viên của Công ty. Không cần đăng ký tham gia.
2. Điều kiện để nhận phần thưởng của Chương trình:
 - Để được nhận phần thưởng dành cho việc phấn đấu đạt được các cấp bậc **Tư vấn viên Trưởng, Tư vấn viên Cao Cấp và Tư vấn viên chuyên nghiệp**:
 - Tư vấn viên cần phải mở cấp bậc tháng thứ nhất, khóa cấp bậc vào tháng thứ hai và xác lập lại cấp bậc vào tháng thứ ba.
 - Tuân thủ quy tắc 60/40: Tổng doanh số của hệ thống sau khi trừ đi doanh số của nhánh có doanh số cao nhất, không được thấp hơn 40% của Tổng doanh số tiêu chuẩn tối thiểu của cấp bậc tương ứng:
 - Tư vấn viên trưởng: 2.000 điểm
 - Tư vấn viên cao cấp: 4.000 điểm
 - Tư vấn viên chuyên nghiệp: 8.000 điểm
 - Trong tháng trước tháng diễn ra Ngày Hội Kinh Doanh Quốc Tế mùa xuân và mùa thu và Những Chân Trời Mới - nhất định phải xác lập lại cấp bậc hoặc nâng cao cấp bậc của mình.
 - Để được nhận phần thưởng dành cho việc phấn đấu đạt được các danh hiệu Thủ Lãnh, Thủ Lãnh Cao Cấp và Thủ Lãnh Quốc Gia, Tư vấn viên cần phải mở danh hiệu tháng thứ nhất, khóa danh hiệu vào tháng thứ hai và xác lập lại danh hiệu ở tháng thứ ba.
 - Để được nhận phần thưởng dành cho việc phấn đấu đạt được các danh hiệu Thủ Lãnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lãnh Kim Cương Quốc Gia và Thủ Lãnh Quốc Tế Tư vấn viên cần phải mở danh hiệu tháng thứ nhất, khóa danh hiệu vào tháng thứ hai và duy trì danh hiệu sáu (6) tháng liên tiếp sau tháng khoá danh hiệu.
 - Nếu danh hiệu Thủ Lãnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lãnh Kim Cương Quốc Gia hoặc Thủ Lãnh Quốc Tế không được duy trì một trong các tháng và/hoặc phần thưởng chưa được trao, thì để được nhận phần thưởng Tư vấn viên cần phải xác lập lại và duy trì danh hiệu sáu (6) tháng liên tiếp.



3. Cấp bậc, Danh hiệu và phần thưởng tương ứng:

Cấp bậc/Danh hiệu	Phần thưởng
TƯ VẤN VIÊN TRƯỞNG	Huy hiệu Tư vấn viên trưởng.
TƯ VẤN VIÊN CAO CẤP	Huy hiệu Tư vấn viên cao cấp.
TƯ VẤN VIÊN CHUYÊN NGHIỆP	Huy hiệu vàng Tư vấn viên chuyên nghiệp. Một chuyến du lịch trị giá tối đa 20.000.000 đồng.
THỦ LĨNH	Huy hiệu vàng Thủ Lĩnh. Một chuyến du lịch trị giá tối đa 40.000.000 đồng.
THỦ LĨNH CAO CẤP	Huy hiệu vàng Thủ Lĩnh Cao Cấp. Một chuyến du lịch trị giá tối đa 100.000.000 đồng.
THỦ LĨNH QUỐC GIA	Huy hiệu vàng Thủ Lĩnh Quốc Gia. Xe ô tô Mercedes-Benz trị giá tối đa 1.550.000.000 đ.
THỦ LĨNH VÀNG QUỐC GIA	Huy hiệu Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia. 12 chuyến du lịch dành cho hai người trị giá tối đa 1.575.000.000 đ.
THỦ LĨNH KIM CƯƠNG QUỐC GIA	Huy hiệu Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia. Tiền thưởng dành cho mua bất động sản trị giá tối đa 2.625.000.000 đ.
THỦ LĨNH QUỐC TẾ	Huy hiệu Thủ Lĩnh Quốc Tế. Ngôi nhà ở Châu Âu trị giá tối đa 8.400.000.000 đ.

4. Giới hạn tiền thưởng Chương trình “Sự nghiệp”

Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế dành tối đa 5% doanh thu trong năm để chi trả tiền thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp” cho Tư vấn viên tham gia Chương trình và hoàn thành điều kiện để được nhận thưởng. Trong trường hợp tiền thưởng chi trả cho Chương trình “Sự nghiệp” vượt quá 5%, Công ty chỉ chi trả 5% doanh thu và tiền thưởng được chia cho các Tư vấn viên theo tỷ lệ tương ứng với kết quả đạt được khi tham gia Chương trình.

3. CHƯƠNG TRÌNH “CÂU LẠC BỘ 500”



1. Người tham gia chương trình: DÀNH CHO TẤT CẢ CÁC TƯ VẤN VIÊN (không cần đăng ký).

2. Thời gian diễn ra chương trình: từ 01/09 năm hiện tại đến 31/08 năm tiếp theo.

3. Điều kiện

- Hoàn thành Doanh số cá nhân (DSCN) hàng tháng 500 điểm hoặc cao hơn trong 6 tháng liên tiếp, Bạn trở thành thành viên Câu Lạc Bộ 500 và được Vinh danh, nhận thưởng từ Công ty.

4. Phần thưởng

- Huy hiệu đặc biệt thành viên Câu Lạc Bộ 500
- Vinh danh và nhận quà tặng (Sản phẩm) trị giá 500.000 đồng của Công ty tại Hội Nghị.

4. CHƯƠNG TRÌNH “DỰ ÁN XE HƠI SIBVALEO-TEAM”

1. Người tham dự Chương trình

- 1.1. Để tham gia dự án, các Tư vấn viên phải có cấp bậc Tư vấn viên chuyên nghiệp, danh hiệu Thủ Lĩnh hoặc Thủ Lĩnh Cao Cấp ba tháng liên tục hoặc lâu hơn.
- 1.2. Tư vấn viên đủ điều kiện cần đăng ký tham gia Chương trình và ký hợp đồng vay mua xe hơi với ngân hàng được lựa chọn.

2. Thủ tục đăng ký tham dự Chương trình

- 2.1. Tư vấn viên gửi đơn đăng ký tham gia chương trình “Dự án xe hơi Sibvaleo-Team” cho Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế trực tiếp hoặc thông qua hệ thống bưu chính.
- 2.2. Sau khi nhận được đơn đăng ký, Công ty sẽ thông báo cho Tư vấn viên về việc bổ sung Hợp đồng vay vốn ngân hàng, kèm theo bảng lịch trình thanh toán hàng tháng với ngân hàng; hợp đồng mua xe hơi; hợp đồng thế chấp; hóa đơn, chứng từ thanh toán liên quan đến Hợp đồng mua xe hơi; ảnh chụp Tư vấn viên cùng với xe hơi.
- 2.3. Sau khi nhận được đầy đủ hồ sơ, Công ty sẽ thông báo cho Tư vấn viên về việc đăng ký tham gia Chương trình “Dự án xe hơi Sibvaleo – Team” thành công bằng thư điện tử.

3. Cách thức

- 3.1. Các Tư vấn viên tham dự Chương trình sẽ ký hợp đồng vay mua xe hơi với ngân hàng được lựa chọn.



- 3.2. Cứ mỗi điểm tăng trưởng của Doanh số nhóm (DSN) trong tháng, Tư vấn viên sẽ được Công ty tặng số tiền thưởng XE HƠI là 3.500 đồng để thanh toán cho hợp đồng vay mua xe hơi.

Lưu ý: Chỉ tính tăng trưởng của Doanh số nhóm (DSN) của Tư vấn viên mà không bao gồm Tổng doanh số của các Tư vấn viên có danh hiệu Tư vấn viên chuyên nghiệp hoặc cao hơn trong hệ thống của Tư vấn viên tham gia Chương trình.

- 3.3. Tiền thưởng XE HƠI sẽ không được trao khi:

- Tư vấn viên không duy trì được cấp bậc Tư vấn viên chuyên nghiệp hoặc
- Tư vấn viên đạt được danh hiệu Thủ Lĩnh Quốc Gia.

- 3.4. Khi Tư vấn viên bắt đầu tham gia Chương trình “Dự án xe hơi Sibvaleo - Team” thì mức Doanh số nhóm làm cơ sở (làm mốc để tính toán số điểm tăng trưởng trong quá trình tham gia Chương trình) sẽ được xác định dựa trên kết quả kinh doanh của tháng trước tháng mà séc tiền thưởng của tháng đó sẽ được dùng để thanh toán tiền gốc và tiền lãi cho tháng đầu tiên của hợp đồng vay mua xe hơi.

Ví dụ: Xác định mức Doanh số nhóm (DSN) và cách tính tiền thưởng XE HƠI của tháng đầu tiên khi hợp đồng vay mua xe hơi có hiệu lực:

- Ngày thanh toán tiền gốc và lãi của tháng đầu tiên của hợp đồng vay mua xe hơi là ngày 01/11/2015. Tương ứng, khoản thanh toán hàng tháng đầu tiên này sẽ được trích từ séc tiền thưởng của tháng 10.
- Để tính Tiền thưởng XE HƠI của tháng 10, cần phải xác định mức Doanh số nhóm (DSN) của Tư vấn viên theo kết quả kinh doanh của tháng 09.
- Tiền thưởng XE HƠI cho tháng đầu tiên được xác định dựa trên mức tăng trưởng của Doanh số nhóm (DSN) trong tháng 10: $DSN_{tháng 10} - DSN_{tháng 09} = \text{tăng trưởng DSN của tháng 10 (tính bằng điểm)}$.
- Tiền thưởng XE HƠI = điểm tăng trưởng DSN của tháng 10 x 3.500 đ.

- 3.5. Khi tính Tiền thưởng XE HƠI, sẽ áp dụng mức tăng trưởng Doanh số nhóm (DSN) của tháng tính toán so với tháng có Doanh số nhóm cao nhất đã đạt được trong suốt thời gian Tư vấn viên tham gia Chương trình.

Ví dụ: Thời gian bắt đầu tham gia chương trình Dự án xe hơi của Tư vấn viên A là tháng 01/2017. Tính đến tháng 5/2017, tháng có Doanh số nhóm cao nhất là tháng 02/2017.

Theo quy tắc này, Doanh số nhóm trong các tháng 3, 4 và 5/2017 sẽ được so sánh với Doanh số nhóm của tháng 2/2017 để xác định mức tăng trưởng. Có





nghĩa là Tư vấn viên A không có tăng trưởng Doanh số nhóm trong giai đoạn từ tháng 3 đến tháng 5/2017.

Giả sử, Doanh số nhóm của tháng 6/2017 cao hơn Doanh số nhóm của tháng 02/2017. Tư vấn viên A sẽ được nhận Tiền thưởng XE HƠI cho tháng 6/2017. Đến tháng 7/2017, mức tăng trưởng Doanh số nhóm sẽ được xác định dựa trên việc so sánh với Doanh số nhóm của tháng 6/2017.

- 3.6. Tiền thưởng XE HƠI được tính và trao hàng tháng.
- 3.7. Số Tiền thưởng XE HƠI trước tiên sẽ được chuyển để thanh toán nợ và lãi vay ngân hàng. Nếu số Tiền thưởng XE HƠI trong tháng lớn hơn số tiền phải thanh toán cho ngân hàng hàng tháng, thì phần chênh lệch sẽ được dùng để thanh toán cho các tháng tiếp theo. Nếu như Tiền thưởng XE HƠI đã đủ để thanh toán cho tất cả các khoản phải trả hàng tháng và khoản tiền phạt do thanh lý sớm hợp đồng vay mua xe hơi, thì Tiền thưởng XE HƠI của tháng tiếp theo sẽ được chuyển vào séc tiền thưởng của Tư vấn viên để thanh toán khoản tiền trả trước khi ký hợp đồng vay mua xe hơi.
- 3.8. Tổng số tiền thưởng XE HƠI tối đa mà Công ty tặng cho từng Tư vấn viên tham gia chương trình sẽ bằng trị giá xe hơi mua theo hợp đồng vay ngân hàng cộng với trị giá các phụ kiện bổ sung, lãi vay ngân hàng và phí bảo hiểm.
- 3.9. Thời hạn tối đa tính tiền thưởng XE HƠI cho mỗi Tư vấn viên tham gia chương trình là 48 tháng, tính từ tháng sau tháng xác định Doanh số nhóm (DSN) lần đầu tiên.

4. Giới hạn tiền thưởng XE HƠI

Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế dành không quá 5% doanh thu trong năm để chi trả tiền thưởng XE HƠI cho Tư vấn viên. Trong trường hợp tổng số tiền thưởng chi trả cho Tư vấn viên vượt quá 5%, Công ty chỉ chi trả 5% và tiền thưởng được chia cho các Tư vấn viên theo tỷ lệ tương ứng với kết quả đạt được khi tham gia Chương trình.





HỢP TỬ LỆ HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG CHI TRẢ CHO TƯ VẤN VIÊN

(Kèm theo Đơn đề nghị sửa đổi, bổ sung Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp số 01/10/2018/CV-SHI ngày 01 tháng 10 năm 2018)

Đề ước tính tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế (Công ty) chi trả cho Tư vấn viên, ta sử dụng các con số sau:

01 điểm theo Doanh số bán buôn = 10.000 đồng (theo quy định tại Kế hoạch trả thưởng).

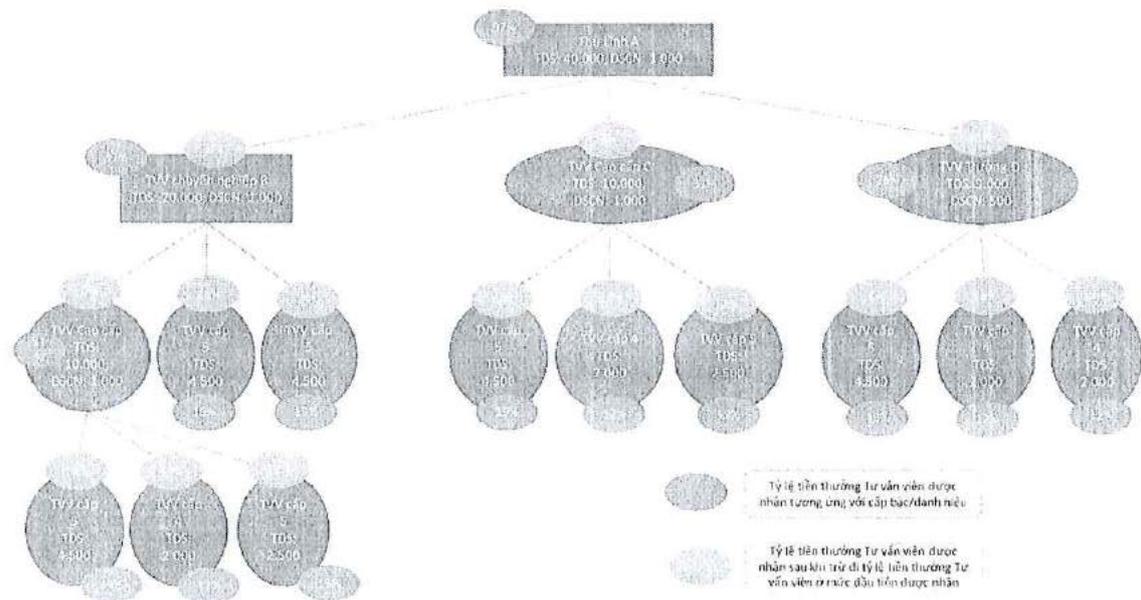
Theo giá bán sản phẩm và điểm thưởng quy đổi với từng sản phẩm quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, mức trung bình của một điểm doanh thu = 22.000 đồng (tính theo công thức: 01 điểm doanh thu = Doanh thu/Doanh số bán buôn).

01 điểm doanh số theo Doanh thu = 0,475 đồng (tính theo công thức: Doanh số bán buôn/Doanh thu).

1. Tiền thưởng Doanh số cá nhân của Tư vấn viên và tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên.

Tiền thưởng Doanh số cá nhân của Tư vấn viên và tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên được tính trên Doanh số bán buôn xác định theo Doanh số cá nhân (đối với tiền thưởng Doanh số cá nhân) và Doanh số bán buôn xác định theo Doanh số nhóm (đối với tiền thưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên) phát sinh trong tháng. Theo quy định của Kế hoạch trả thưởng, tiền thưởng Doanh số cá nhân và tiền thưởng Doanh số nhóm được trả ra với mức tối đa là 37% tính trên doanh số bán buôn.

Ước tính tổng số tiền thưởng Doanh số cá nhân và tiền thưởng Doanh số nhóm chi trả cho Tư vấn viên được thể hiện qua một hệ thống đại diện như sau:



Trong hệ thống này, tất cả các Tư vấn viên đều được nhận tiền thưởng tương ứng với cấp bậc/danh hiệu của mình.

Thủ Lĩnh A được nhận 37% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số cá nhân của mình. Ở mức đầu tiên của A, có Tư vấn viên chuyên nghiệp B, Tư vấn viên Cao cấp C và Tư vấn viên trưởng D.

- Tư vấn viên chuyên nghiệp B được hưởng 37% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số cá nhân của mình, khi đó, Thủ Lĩnh A không được nhận tiền thưởng từ Doanh số nhóm của B, vì tỷ lệ tiền thưởng của A và B bằng nhau (37%), mà Kế hoạch trả thưởng chỉ cho phép A được nhận phần chênh lệch sau khi trừ đi tỷ lệ tiền thưởng mà B được nhận ($37\% - 37\% = 0\%$). Ta thấy, Doanh số bán buôn được xác định theo Tổng doanh số của B được trả ra tối đa 37%, trong đó B được hưởng 37% và A không được hưởng.

- Tư vấn viên cao cấp C được hưởng 31% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số cá nhân của mình, khi đó, Thủ Lĩnh A được nhận 6% từ Doanh số nhóm của C, vì $37\% - 31\% = 6\%$. Ta thấy, Doanh số bán buôn được xác định theo Tổng doanh số của C đã được trả ra tối đa 37%, trong đó, 31% C được nhận và 6% A được nhận.

- Tư vấn viên Trưởng D được hưởng 25% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số cá nhân của mình, khi đó, Thủ Lĩnh A được nhận 12% từ Doanh số nhóm của D, vì $37\% - 25\% = 12\%$. Ta thấy, Doanh số bán buôn được xác định theo Tổng doanh số của D đã được trả ra tối đa 37%, trong đó, 25% D được nhận và 12% A được nhận.

- Các nhánh khác được tính tương tự như vậy.

Tỷ lệ tiền thưởng 37% được tính trên Doanh số bán buôn của Tư vấn viên, vậy, tỷ lệ tiền thưởng được trả ra theo Doanh thu của Công ty được tính như sau: Tỷ lệ tiền thưởng tối đa được trả ra x điểm doanh số trên doanh thu:

$$37 \times 0,475 = 17,6\% \text{ Doanh thu.}$$

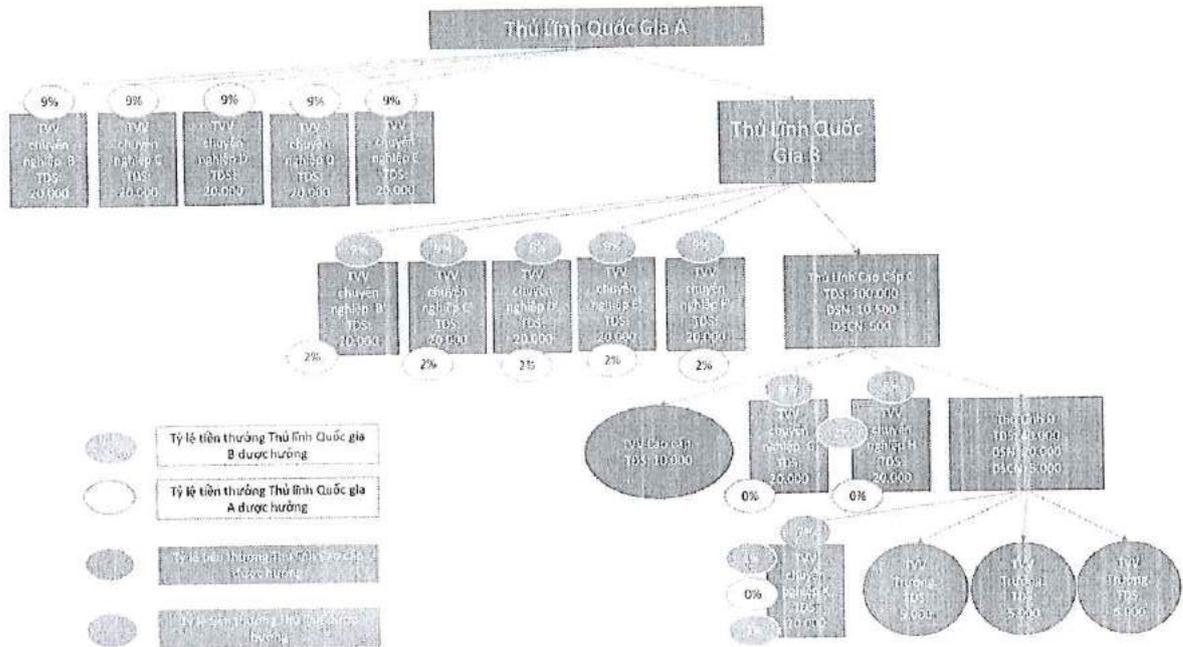
2. Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, mức thứ hai và tiếp theo.

Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên được trả ra tối đa 9% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, khi Tư vấn viên cấp trên đạt được các danh hiệu Thủ Lĩnh Quốc Gia, Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia và Thủ Lĩnh Quốc Tế.

Tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai và tiếp theo được trả ra tối đa 2% trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, khi Tư vấn viên cấp

trên đạt được các danh hiệu Thủ Lĩnh Quốc Gia, Thủ Lĩnh Vàng Quốc Gia, Thủ Lĩnh Kim Cương Quốc Gia và Thủ Lĩnh Quốc Tế.

Ước tính tổng số tiền thưởng Doanh số cá nhân và tiền thưởng Doanh số nhóm chi trả cho Tư vấn viên được thể hiện qua một hệ thống đại diện như sau:



Trong hệ thống này có các cấp danh hiệu Thủ Lĩnh, Thủ Lĩnh Cao Cấp và Thủ Lĩnh Quốc Gia được nhận tiền thưởng từ nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, mức thứ hai và tiếp theo. Cụ thể như sau:

- Thủ Lĩnh D được nhận 7% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp K là Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức đầu tiên: $7\% \times 200.000.000 = 14.000.000$ đồng.

- Thủ Lĩnh Cao Cấp C được nhận 8% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp G và Tư vấn viên chuyên nghiệp H là nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của mình: $8\% \times (200.000.000 + 200.000.000) = 32.000.000$ đồng.

Đồng thời, Thủ Lĩnh Cao Cấp B cũng được nhận 1% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp K là Tư vấn viên chuyên nghiệp ở mức thứ hai của B: $1\% \times 200.000.000 = 2.000.000$ đồng.

- Thủ Lĩnh Quốc Gia B được nhận 9% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp B’, Tư vấn viên chuyên nghiệp C’, Tư vấn viên chuyên nghiệp D’, Tư vấn viên chuyên nghiệp E’, Tư vấn viên chuyên nghiệp F’ là nhóm các “Tư vấn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của B: $9\% \times (200.000.000 \times 5) = 90.000.000$ đồng.

Thủ Lĩnh Quốc Gia B được nhận 2% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tư vấn viên chuyên nghiệp G và Tư vấn viên chuyên nghiệp H

là nhóm các “Tur vãn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai: $2\% \times (200.000.000 \times 2) = 8.000.000$ đồng.

Theo quy định của Kế hoạch trả thưởng, Thủ Lãnh Quốc Gia B được nhận 2% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tur vãn viên chuyên nghiệp K là Tur vãn viên chuyên nghiệp ở mức thứ ba của B. Do Tur vãn viên chuyên nghiệp K cũng là Tur vãn viên chuyên nghiệp ở mức thứ hai của Thủ Lãnh Cao Cấp C và C đã được nhận 1% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của K, nên Thủ Lãnh Quốc Gia B chỉ được nhận 1% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của K: $1\% \times 200.000.000 = 2.000.000$ đồng.

- Thủ Lãnh Quốc Gia A được nhận 9% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tur vãn viên chuyên nghiệp B, Tur vãn viên chuyên nghiệp C, Tur vãn viên chuyên nghiệp D, Tur vãn viên chuyên nghiệp E, Tur vãn viên chuyên nghiệp F là nhóm các “Tur vãn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên của A: $9\% \times (200.000.000 \times 5) = 90.000.000$ đồng.

Thủ Lãnh Quốc Gia A được nhận 2% từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tur vãn viên chuyên nghiệp B', Tur vãn viên chuyên nghiệp C', Tur vãn viên chuyên nghiệp D', Tur vãn viên chuyên nghiệp E', Tur vãn viên chuyên nghiệp F' là nhóm các “Tur vãn viên chuyên nghiệp” ở mức thứ hai của A: $2\% \times (200.000.000 \times 5) = 20.000.000$ đồng. Ở đây ta thấy, Doanh số nhóm của nhóm các “Tur vãn viên chuyên nghiệp” B', C', D', E', F' trả ra tối đa 11%, trong đó Thủ Lãnh Quốc Gia A được nhận 2% và Thủ Lãnh Quốc Gia B được nhận 9%.

Thủ Lãnh Quốc Gia A không được nhận tiền thưởng từ Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của các Tur vãn viên chuyên nghiệp G và H vì Thủ Lãnh Quốc Gia B đã được nhận 2% trên Doanh số nhóm của các Tur vãn viên chuyên nghiệp này. Đồng thời, A cũng không được nhận tiền thưởng từ bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của Tur vãn viên chuyên nghiệp K, vì Doanh số nhóm của K đã được trả ra 1% cho Thủ Lãnh Cao Cấp C và 1% cho Thủ Lãnh Quốc Gia B.

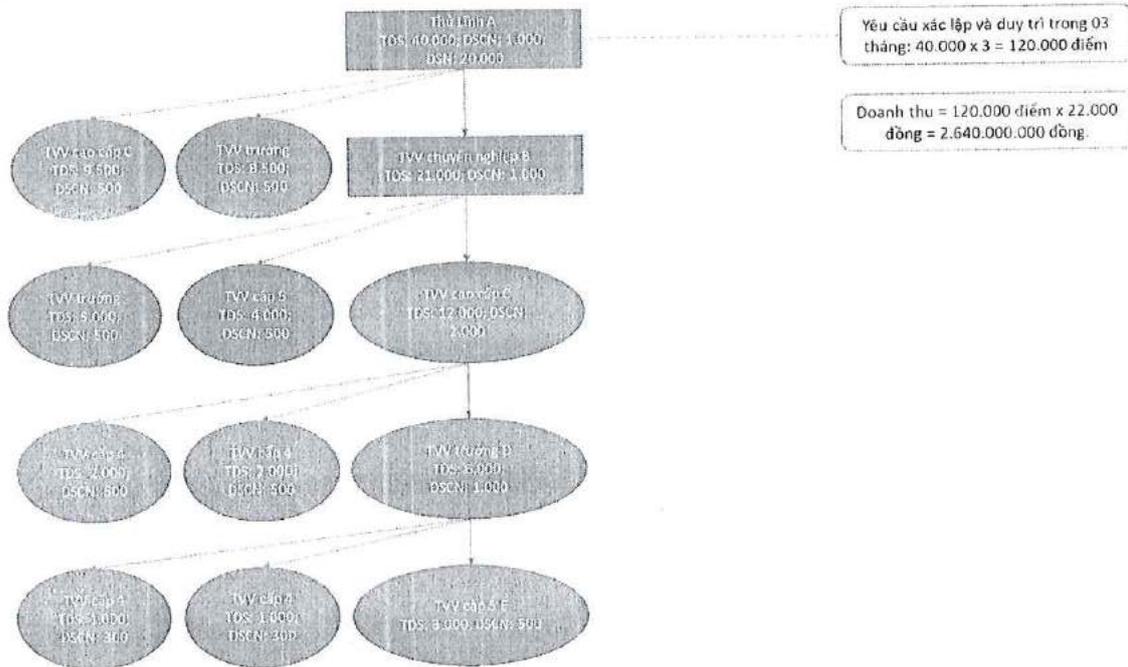
Tỷ lệ tiền thưởng 11% được tính trên Doanh số bán buôn được xác định theo Doanh số nhóm của nhóm các “Tur vãn viên chuyên nghiệp” ở mức đầu tiên, mức thứ hai và tiếp theo, vậy, tỷ lệ tiền thưởng được trả ra theo Doanh thu của Công ty được tính như sau: Tỷ lệ tiền thưởng tối đa được trả ra x điểm doanh số trên doanh thu:

$$11 \times 0,475 = 5,2\% \text{ Doanh thu.}$$

3. Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh”

Phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh” được chi trả cho Tur vãn viên khi đạt được cấp bậc Tur vãn viên cấp 5, Tur vãn viên Trưởng, Tur vãn viên Cao cấp, Tur vãn viên chuyên nghiệp và danh hiệu Thủ Lãnh. Tổng giá trị phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh” được chi trả là 129.200.000 đồng.

Ước tính tổng giá trị phần thưởng Chương trình “Khởi động nhanh” được chi trả cho Tư vấn viên thể hiện thông qua một hệ thống đại diện như sau:



Theo Kế hoạch trả thưởng, phần thưởng từ Chương trình “Khởi động nhanh” được trao từ Tư vấn viên cấp 5 đến Thủ Lĩnh. Tổng doanh số tiêu chuẩn tối thiểu của danh hiệu thủ Lĩnh là 40.000 điểm, các cấp bậc Tư vấn viên cấp 5, Tư vấn viên trưởng, Tư vấn viên cao cấp, Tư vấn viên chuyên nghiệp đều nằm trong hệ thống của một Thủ Lĩnh. Tổng doanh số tiêu chuẩn tối thiểu của Thủ Lĩnh đã bao gồm tổng doanh số của các cấp bậc ở dưới. Do đó, ta sử dụng tổng doanh số tiêu chuẩn tối thiểu của Thủ Lĩnh để ước tính tỷ lệ tiền thưởng trả ra cho Tư vấn viên.

Điều kiện để nhận phần thưởng “Khởi động nhanh” là Tư vấn viên phải xác lập cấp bậc/danh hiệu, khóa cấp bậc/danh hiệu và xác lập lại cấp bậc/danh hiệu. Do đó, ta phải tính tổng doanh số của Thủ Lĩnh bằng 03 lần: 40.000 điểm x 3 = 120.000 điểm.

Từ số điểm của Thủ Lĩnh, ta tính doanh thu của Công ty như sau:

$$120.000 \text{ điểm} \times 22.000 \text{ đồng} = 2.640.000.000 \text{ đồng}$$

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Khởi động nhanh” được tính như sau:

$$\frac{129.200.000}{2.640.000.000} \times 100 = 4,8\%$$

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Khởi động nhanh” là **4,8% doanh thu**.

4. Phần thưởng từ Chương trình Câu lạc bộ 500

Phần thưởng từ Chương trình Câu lạc bộ 500 được chi trả cho Tư vấn viên là 500.000 đồng, khi Tư vấn viên hoàn thành Doanh số cá nhân hàng tháng là 500 điểm hoặc cao hơn trong 06 tháng. Vậy, tổng doanh số cá nhân mỗi Tư vấn viên

phải hoàn thành để được nhận phần thưởng “Câu lạc bộ 500” là: 500 điểm x 6 tháng = 3.000 điểm.

Doanh thu Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế nhận được là: 3.000 điểm x 22.000 đồng = 66.000.000 đồng.

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Câu lạc bộ 500” là:

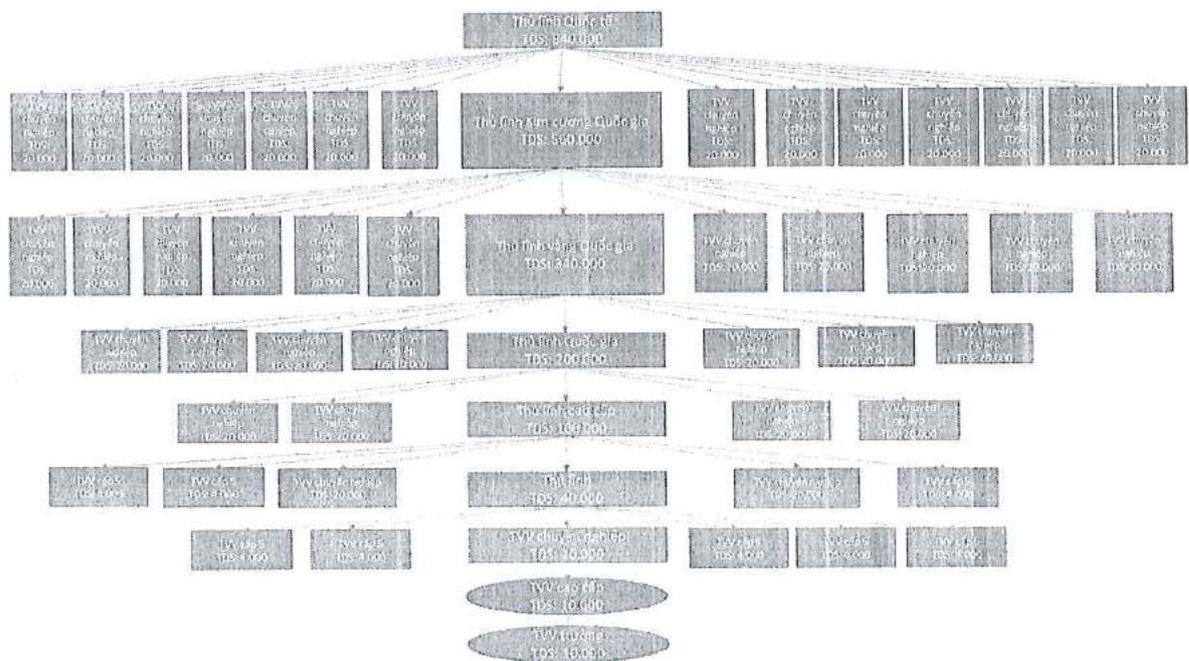
$$\frac{500.000}{66.000.000} \times 100 = 0,75\%$$

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Câu lạc bộ 500” là **0,75% doanh thu**.

5. Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp”

Phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp” được chi trả cho Tư vấn viên khi Tư vấn viên hoàn thành điều kiện của cấp bậc Tư vấn viên Trưởng, Tư vấn viên cao cấp, Tư vấn viên chuyên nghiệp, danh hiệu Thủ Lãnh, Thủ lĩnh cao cấp, Thủ lĩnh quốc gia, Thủ lĩnh vàng quốc gia, Thủ lĩnh kim cương quốc gia, Thủ lĩnh quốc tế. Tổng giá trị phần thưởng Chương trình “Sự nghiệp” trả ra cho Tư vấn viên là 14.311.000.000 đồng.

Ước tính tổng giá trị phần thưởng Chương trình “Sự nghiệp” được chi trả cho Tư vấn viên thể hiện thông qua một hệ thống đại diện như sau:



Theo Kế hoạch trả thưởng, phần thưởng từ Chương trình “Sự nghiệp” được trao từ Tư vấn viên trưởng đến Thủ Lãnh Quốc Tế. Trong hệ thống tiêu chuẩn như hình vẽ, Tổng doanh số của Thủ Lãnh Quốc Tế đạt 840.000 điểm. Tổng doanh số của Thủ Lãnh Quốc Tế đã bao gồm tổng doanh số của các cấp bậc/danh hiệu Tư vấn viên ở dưới. Do đó, ta sử dụng tổng doanh số của Thủ Lãnh Quốc Tế để ước tính tỷ lệ tiền thưởng trả ra cho Tư vấn viên.

Điều kiện để nhận phần thưởng “Sự nghiệp” là Tư vấn viên phải xác lập và duy trì danh hiệu Thủ Lĩnh Quốc Tế trong 08 tháng liên tiếp. Trong Kế hoạch trả thưởng, từ cấp bậc Tư vấn viên trưởng đến danh hiệu Thủ Lĩnh Quốc Gia, Tư vấn viên chỉ cần xác lập và duy trì trong 03 tháng liên tiếp, tuy nhiên, do các Tư vấn viên này là nhánh chuyên nghiệp của Tư vấn viên cấp trên, các Tư vấn viên này phải duy trì được cấp bậc của mình trong 08 tháng liên tiếp thì Tư vấn viên cấp trên mới hoàn thành điều kiện của danh hiệu và điều kiện của Chương trình “Sự nghiệp”. Do đó, đối với các Tư vấn viên từ Tư vấn viên trưởng đến Thủ Lĩnh Quốc Gia, đặt giả thiết xác lập và duy trì trong 08 tháng liên tiếp.

Ta có tổng doanh số của Thủ Lĩnh Quốc Tế trong 08 tháng liên tiếp như sau:
 $840.000 \text{ điểm} \times 8 = 6.720.000 \text{ điểm}$.

Từ số điểm của Thủ Lĩnh Quốc Tế, ta tính doanh thu của Công ty như sau:

$$6.720.000 \text{ điểm} \times 22.000 \text{ đồng} = 147.840.000.000 \text{ đồng}$$

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Sự nghiệp” được tính như sau:

$$\frac{14.311.000.000}{147.840.000.000} \times 100 = 9,7\%$$

Tỷ lệ chi trả phần thưởng “Sự nghiệp” là **9,7% doanh thu**.

Tuy nhiên, Công ty chỉ dành tối đa 5% doanh thu trong năm để chi trả cho Tư vấn viên tham gia Chương trình “Sự nghiệp” và hoàn thành điều kiện để được nhận thưởng. Trong trường hợp tiền thưởng chi trả cho Chương trình “Sự nghiệp” vượt quá 5%, Công ty chỉ chi trả 5% doanh thu và tiền thưởng được chia cho các Tư vấn viên theo tỷ lệ tương ứng với kết quả đạt được khi tham gia Chương trình.

6. Tiền thưởng từ Chương trình “Dự án xe hơi SIBVALEO-TEAM”

Căn cứ tính và hưởng tiền thưởng Xe hơi là mức tăng trưởng Doanh số nhóm của Tư vấn viên tham gia Chương trình. Theo Kế hoạch trả thưởng, cứ 01 điểm tăng trưởng Doanh số nhóm, Công ty sẽ thanh toán cho Tư vấn viên 3.500 đồng.

Ước tính doanh số tăng trưởng của Công ty như sau:

$$\frac{3.500}{22.000} \times 100 = 16\%$$

Gọi doanh thu của Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế là A, ta có bảng sau:

Mức tăng trưởng doanh số	Doanh số sau tăng trưởng	Tiền thưởng	Tỷ lệ chi trả/doanh thu (%)
10%	110%A	10% x 16%A	1,6/1,1 = 1,4
20%	120%A	20% x 16%A	3,2/1,2 = 2,6
30%	130%A	30% x 16%A	4,8/1,3 = 3,6
40%	140%A	40% x 16%A	6,4/1,4 = 4,5



50%	150%A	50% x 16%A	8/1,5 = 5,3
100%	200%A	100% x 16%A	16/2 = 8

Thống kê tổng số tiền thưởng Xe hơi chi trả cho Tư vấn viên và doanh thu của Công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế trong năm 2017 và 06 tháng đầu năm 2018:

	Tổng số tiền thưởng xe hơi đã chi trả	Doanh thu của Công ty	Tỷ lệ chi trả trên doanh thu
Năm 2017	818.972.840	75.074.000.000	1,09%
06 tháng đầu năm 2018	639.984.975	50.268.267.253	1,26%

Đối với tiền thưởng Xe hơi, Công ty dành không quá 5% doanh thu trong năm để chi trả cho Tư vấn viên. Trong trường hợp tổng số tiền thưởng chi trả cho Tư vấn viên vượt quá 5%, Công ty chỉ chi trả 5% và tiền thưởng được chia cho các Tư vấn viên theo tỷ lệ tương ứng với kết quả đạt được khi tham gia Chương trình.

Từ các kết quả nêu trên, có thể ước tính tỷ lệ tối đa chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế theo tổng doanh thu của Công ty như sau:

Tổng hợp tỷ lệ hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế chi trả cho Tư vấn viên

STT	Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế	Tỷ lệ chi trả (%)
1	Tiền thưởng từ Doanh số cá nhân và tiền thưởng từ Doanh số nhóm của Tư vấn viên ở mức đầu tiên	17,6
2	Tiền thưởng từ nhóm các "Tư vấn viên chuyên nghiệp" ở mức đầu tiên, mức thứ hai và tiếp theo	5,2
3	Phần thưởng từ Chương trình "Khởi động nhanh"	4,8
4	Phần thưởng từ Chương trình "Câu lạc bộ 500"	0,75
5	Phần thưởng từ Chương trình "Sự nghiệp"	5
6	Tiền thưởng Xe hơi	5
	Tổng	38,35

