



## MỤC LỤC

<b>PHẦN I. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ</b> .....	2
<b>PHẦN II. KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG</b> .....	5
<b>CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG CỦA CÔNG TY</b> .....	5
1. Chương Trình Thành Viên Thân Thiết (CAS Program) .....	5
2. Nén Gọn Năng Động .....	6
3. Đánh Giá Điểm Nén Năng Động .....	7
4. Tiền Lãi Bán Lẻ .....	8
5. Tiền Giám Giá Cá Nhân (PRB) .....	8
6. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (FSB) .....	8
7. Hoa Hồng Chuyên Nghiệp .....	11
7.1. Tư Vấn Viên Độc Lập .....	12
7.2. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô .....	13
7.3. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô Xuất Sắc .....	13
7.4. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích .....	13
7.5. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích Xuất Sắc .....	13
7.6. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai .....	14
7.7. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Xuất Sắc .....	14
7.8. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương .....	14
7.9. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc .....	14
7.10. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Đôi .....	15
7.11. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Ba .....	15
7.12. Vị Trí Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim .....	15
8. Các Khoản Thưởng Khác .....	16
8.1. Khoản thưởng Phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle), .....	16
8.2. Khoản thưởng Hoạt động tích cực (TPB) .....	17
9. Khoản Thưởng Vô Tận (IB) .....	17
10. Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen (BPB) .....	18
<b>CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE</b> .....	19
<b>CHƯƠNG IV. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”</b> .....	20
<b>PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG</b> .....	23

## **PHẦN I. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ**

“**Công ty**” có nghĩa là Công ty TNHH Morinda Việt Nam và các chi nhánh của nó trên lãnh thổ Việt Nam.

“**Bảo trợ cá nhân**” hay “**Bảo trợ chỉ định**” là thể hiện mối quan hệ của người bảo trợ đối với Tư Vấn Viên trong hệ thống của họ.

**Ví dụ:** Khi nói Tư Vấn Viên A là người bảo trợ cá nhân của TVV B hay nói cách khác TVV B được bảo trợ cá nhân bởi TVV A, có nghĩa là dù TVV A sắp đặt TVV B ở bất kỳ vị trí nào trong hệ thống cấp dưới của mình thì TVV B luôn luôn ở tầng thứ nhất theo mối quan hệ bảo trợ cá nhân của TVV A.

Khi nói TVV C là bảo trợ chỉ định của TVV B có nghĩa là TVV C được TVV bảo trợ cấp trên (TVV A hoặc bất kỳ người bảo trợ cấp trên nào khác) chỉ định để bảo trợ cho TVV B, đặt TVV B dưới tầng một của TVV C. TVV B là tầng một cấp dưới của TVV A theo mối quan hệ bảo trợ cá nhân. Và là tầng 2 hoặc 3, 4 cấp dưới của TVV A theo mối quan hệ chỉ định tùy vào vị trí của TVV C trong hệ thống của TVV A.

“**Sản phẩm có tính hoa hồng**” là các sản phẩm quy định tại **Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.**

“**Giá CAS**” là giá bán cho Tư Vấn Viên và Khách hàng tiêu dùng tham gia Chương trình TVTT.

“**Giá NCAS**” là giá bán cho Tư Vấn Viên và Khách hàng tiêu dùng không tham gia Chương trình TVTT.

“**Thời gian nhập cuộc nhanh**” là thời gian trong vòng 60 (sáu mươi) ngày đầu tiên của một Tư Vấn Viên hay Khách hàng tiêu dùng mới, kể từ đơn hàng có tính hoa hồng đầu tiên.

“**Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh - FSB**” có nghĩa là Tiền Hoa Hồng mà các Tư Vấn Viên năng động của Hệ Thống Cấp Trên được hưởng dựa vào doanh số bán sản phẩm trong vòng sáu mươi ngày đầu tiên của một Tư Vấn Viên mới tham gia vào hệ thống bán hàng được Hệ Thống Cấp Trên này bảo trợ.

“**Khoản Tiền Giảm Giá Cá Nhân**” có nghĩa là khoản tiền giảm giá tương đương với 20% của số lượng sản phẩm tính Tiền Hoa Hồng (CV) đối với sản phẩm Morinda® được thanh toán cho Tư Vấn Viên khi mua hàng trong bất kỳ tháng nào có lượng sản phẩm vượt quá một thùng sản phẩm (120 QPV). Khoản tiền này được xem là Tiền Giảm Giá Cá Nhân. Khoản tiền này nằm trong tổng cộng 45% CV hoa hồng được tính toán cho hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp và trên số lượng tổng CV của từng sản phẩm.

“**QV**” có nghĩa là “**Số lượng đánh giá**”: mỗi sản phẩm được tính hoa hồng đều có một số lượng (điểm) đánh giá nhất định đó là “**QV**”. QV là tổng số điểm được đánh giá cho doanh số của cá nhân Tư Vấn Viên và tất cả doanh số của các Tư Vấn Viên trong hệ thống chỉ định cấp dưới, như sau:

QV1 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ ở tầng 1.

QV2 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến tầng 2.

QV6 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến

tầng 6.

QV8 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến tầng 8.

“**QV cá nhân**” có nghĩa là “**Số lượng đánh giá**”: mỗi sản phẩm được tính hoa hồng đều có một số lượng (điểm) đánh giá nhất định đó là “QV”. **QV cá nhân** là tổng số điểm được đánh giá cho doanh số của cá nhân Tư Vấn Viên và tất cả doanh số của các Tư Vấn Viên trong hệ thống cá nhân cấp dưới, như sau:

“**QPV**” hay “**QV0**” có nghĩa là số lượng đánh giá của cá nhân hay còn gọi là “**Điểm cá nhân**”. Tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của Tư Vấn Viên trong một tháng là số lượng đánh giá của cá nhân đó.

Ví dụ: trong một tháng Tư vấn Viên mua 02 thùng TPBVSK tương đương 240 QV. Điểm cá nhân của Tư vấn Viên là 240 QPV.

“**QV1 cá nhân**” là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ cá nhân ở tầng 1.

“**QV2 cá nhân**” là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ cá nhân từ tầng 1 đến tầng 2.

“**QV6 cá nhân**” là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ cá nhân từ tầng 1 đến tầng 6.

“**QV8 cá nhân**” là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ cá nhân từ tầng 1 đến tầng 8.

“**CV**” có nghĩa là “**Giá trị tính hoa hồng**”: mỗi sản phẩm được tính hoa hồng đều có một giá trị nhất định để căn cứ tính hoa hồng. “CV” được quy đổi cố định theo tiền tệ của Việt Nam.

VD: Một thùng Thực Phẩm Bảo Vệ Sức Khỏe Tahitian Noni có giá CAS là 3.300.000đ, 120 QV và CV = 2.420.000

Hoa hồng sẽ được tính toán 45% trên CV=2.420.000.

“**CCV**” có nghĩa là “**Giá trị tính hoa hồng**” dựa vào đơn vị tiền tệ của từng quốc gia. 1CCV=1CV.

“**PRCV**” có nghĩa là **Giá trị tính hoa hồng** sau khi trừ khoản giảm giá cá nhân.

“**Tiền Hoa Hồng**” có nghĩa là khoản tiền được Công ty trả cho Tư Vấn Viên tùy thuộc vào thành tích và kết quả kinh doanh của Tư Vấn Viên đó, và được quy định cụ thể tại **Kế hoạch trả thưởng** của Công ty. Hoa hồng được thanh toán cho Tư Vấn Viên trên tổng CV được đánh giá và không vượt quá 40% doanh thu quốc gia.

“**ASQV4**” là số lượng năng động của tổng cộng bốn tầng cấp dưới theo mối quan hệ cá nhân của một Tư Vấn Viên, bao gồm cả Tư Vấn Viên đó. ASQV4 tính trên 120 QPV năng động đầu tiên của Tư Vấn Viên hàng tháng. ASQV4 được áp dụng trong Kế hoạch trả thưởng, tiền thưởng, đánh giá cho chương trình Cuộc sống Morrinda, ....

“**CAS**” là số lượng năng động của Thành Viên thân thiết tính trên số lượng **Điểm cá nhân** QPV.

Một Tư Vấn Viên mua hàng tối thiểu 120 QPV được tính 120 CAS và tối đa được tính là 360 CAS.

VD: Tư Vấn Viên mua dưới 120 QPV sẽ chưa được tính CAS. Nếu Tư Vấn Viên mua 480 QPV sẽ được tính tối đa 360 CAS.

“**CAS6, CAS8, hoặc CAS20**” là số lượng năng động của Thành Viên thân thiết cho đến tầng 6, 8, hoặc 20 với sự liên kết chỉ định (hệ thống có sự chỉ định, giúp đỡ của người bảo trợ ở trên) và nén gọn trong hệ thống (trong hệ thống có tầng nào không hoạt động thì doanh số sẽ được nén tiếp tục từ dưới lên cho đủ số tầng được đánh giá).

Ví dụ: Từ tầng 1 đến tầng 6 của Tư Vấn Viên có 10 người mua hàng, mỗi người mua 120 QPV. Vậy CAS6 của Tư Vấn Viên =  $120 \times 10 = 1.200$  CAS6.

Hoặc tương tự ví dụ trên, nhưng trong 10 người có 01 người mua 480 QPV. CAS6 của Tư Vấn Viên =  $(9 \times 120) + (1 \times 360) = 1.440$  CAS6

Tương tự cũng tính cho CAS8 đến CAS20 cũng như thế.

**“Nén gọn năng động”** đảm bảo doanh số của Tư Vấn Viên không bị gián đoạn khi có ai đó trong hệ thống cấp dưới không hoạt động.

**“Cấp”** có nghĩa là vị trí Tư Vấn Viên được đặt trong hệ thống của bạn.

**“Cấp”** thường được dùng để chỉ vị trí của những người có mối quan hệ bảo trợ ở trên của một Tư Vấn Viên.

Ví dụ: Bảo trợ cấp trên trực tiếp của Tư Vấn Viên là bảo trợ cấp trên thứ nhất (Bảo trợ cấp 1). Bảo trợ trực tiếp của Bảo trợ cấp 1 là Bảo trợ cấp 2.

**“Tầng”** có nghĩa là vị trí của các Tư Vấn Viên được đặt vào hệ thống của bạn.

**“Tầng”** thường được dùng để chỉ vị trí của những người có mối quan hệ bảo trợ ở bên dưới của một Tư Vấn Viên.

Ví dụ: Tư Vấn Viên bảo trợ trực tiếp một người, người đó là tầng 1 Tư Vấn viên. Người được Tư Vấn Viên tầng 1 bảo trợ thì là tầng 2 của Tư Vấn Viên.

Khi **“Cấp”** và **“Tầng”** được dùng như **“Cấp trên”**, **“Tầng trên”** hay **Cấp dưới**, **“tầng dưới”** có nghĩa là dùng để chỉ vị trí bên trên hay bên dưới của một Tư Vấn Viên.

**“Cấp nén gọn”** là kết quả nén gọn của các cấp dưới được bảo trợ cá nhân trong hệ thống. Nó được sử dụng để tính hoa hồng nhập cuộc nhanh, và được ký hiệu như sau: FS1, FS2, FS3, FS4, FS5.

**“Tầng nén gọn”** là kết quả nén gọn của các tầng được bảo trợ trong hệ thống cấp dưới. Nó được sử dụng để tính hoa hồng chuyên nghiệp và được ký hiệu như sau: R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7 và R8.

**“Hàng Tháng”** là tháng dương lịch được tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng (vd: từ ngày 01 đến 31 tháng 01 - hoặc từ 01 đến 28 hoặc 29 tháng 02).

**“Phí đổi ngoại tệ”** Morinda bắt buộc thanh toán hoa hồng bằng tiền tệ của quốc gia địa phương. Vì vậy, 0.5% sẽ là mức phí đổi ngoại tệ cho bất kỳ khoản lợi ích kinh tế khác nào (nếu có) tương đương với 2.000 đôla/ tháng trở lên.

**“Chương trình Thành viên thân thiết (TVTT)”** áp dụng cho tất cả các dạng khách hàng của Công ty khi duy trì điểm cá nhân tối thiểu hàng tháng. Tư Vấn Viên duy trì tối thiểu 120 QPV và KHTD duy trì tối thiểu 30 QPV hàng tháng. Quy định chi tiết trong Quy tắc hoạt động của Công ty.

**“Danh Hiệu”** là cách thức để đánh giá Tư Vấn Viên tham gia Chương trình TVTT để thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp. Việc đánh giá được thực hiện hàng tháng. Tư Vấn Viên năng động được đánh giá thông qua hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới mà anh ta xây dựng và thông qua việc Tư Vấn Viên đó sử dụng và bán sản phẩm một cách tích cực. Một danh hiệu được đánh giá thông qua việc Tư Vấn Viên đó được thanh toán hoa hồng qua nhiều tầng trong hệ thống cấp dưới của mình và cũng cho phép anh ta được hưởng những đặc quyền với tư cách là một Tư Vấn Viên năng động. Công ty cho phép một Tư Vấn Viên năng động giữ danh hiệu sau khi đã đạt được tiêu chuẩn đánh giá, tuy nhiên, Tư Vấn Viên năng động phải tích cực duy trì và đẩy mạnh hoạt động của Hệ Thống

4

Cấp Dưới để tiếp tục được thanh toán theo danh hiệu cao nhất đã đạt được.

“**Duy trì danh hiệu**” một khi Tư Vấn Viên đạt được một danh hiệu trong kế hoạch thanh toán hoa hồng, Tư Vấn Viên phải duy trì danh hiệu và duy trì những tiêu chuẩn để có thể tiếp tục được thanh toán theo danh hiệu đó.

“**Danh Hiệu được đánh giá dựa vào thu nhập**” các danh hiệu này được áp dụng để đánh giá cho các tướng thưởng khuyến khích (nếu có).

## **PHẦN II - KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG**

Công ty cam kết tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm của Công ty. Trong quá trình hoạt động trường hợp Công ty nhận thấy hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho các Tư Vấn Viên có khả năng vượt 40% thì Công ty sẽ điều chỉnh lại phần trăm các khoản hoa hồng và/hoặc danh mục hàng hóa để đảm bảo tổng giá trị chi trả cho các Tư Vấn Viên không vượt quá 40%.

## **CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA CÔNG TY**

**Kế Hoạch Trả Thưởng** của Công ty có mười điểm chủ yếu. Mỗi điểm được lập ra để bổ sung và liên kết với những điểm khác để giúp bạn xây dựng việc kinh doanh với Công ty vững vàng và thuận lợi.

### **1. CHƯƠNG TRÌNH THÀNH VIÊN THÂN THIẾT (viết tắt: TVTT)**

**Chương trình Thành viên thân thiết (TVTT)** là điểm cốt lõi trong Kế hoạch trả thưởng của Công ty.

- Chương trình TVTT nhằm đánh giá Tư Vấn Viên có đủ điều kiện để tham gia vào Kế hoạch trả thưởng hay không. Một Tư Vấn Viên không tham gia chương trình TVTT sẽ phải mua hàng với giá NCAS và không được nhận tất cả các quyền lợi trong Kế hoạch trả thưởng, các quyền lợi cụ thể như sau:
  - Được mua hàng với giá CAS.
  - Cơ hội nhận được thu nhập nhanh chóng với Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh.
  - Cơ hội nhận các khoản hoa hồng thanh toán thêm và các khoản thưởng khác trong kế hoạch thanh toán hoa hồng của Công ty.
  - Cơ hội nhận hoa hồng chuyên nghiệp, tăng danh hiệu, và các khoản thưởng.
  - Cơ hội được đánh giá cho khoản tiền Giảm Giá Cá Nhân 20%.
  - Cơ hội nhận được các quyền lợi của Chương trình Cuộc sống Morinda (được quy định cụ thể trong Kế hoạch trả thưởng này).
- a. **Điều kiện tham gia**: Sau khi Tư Vấn Viên đạt điểm cá nhân đủ 120 QPV trong một tháng thì sẽ được tự động tham gia vào Chương trình TVTT (nếu Tư Vấn Viên không muốn tham gia Chương trình TVTT thì phải báo với nhân viên bán hàng để bỏ Chương trình này).
- b. **Duy trì chương trình TVTT**: hàng tháng Tư Vấn Viên duy trì số điểm tối thiểu 120 QPV. Nếu Tư Vấn Viên không duy trì đủ 120 QPV/ tháng trong 03 tháng liên tục sẽ bị hủy Chương trình TVTT.
- c. **Phục hồi Chương trình TVTT**: Tư Vấn Viên có quyền yêu cầu phục hồi Chương trình

TVTT sau khi mua hàng đủ 120 QPV. Nhân viên bán hàng sẽ thực hiện việc phục hồi ngay khi Tư Vấn Viên có yêu cầu.

\* **Điểm thưởng năng động:** Tư Vấn Viên tham gia chương trình TVTT tối thiểu 120 QV sẽ nhận được điểm thưởng TVTT như sau:

- Mỗi 240 QPV sẽ được tặng thêm 60 QPV, tối đa là 04 (bốn) lần trong một tháng và tùy theo số lượng hàng hóa được mua và được quy định tại từng thời điểm.
- Duy nhất 240 QPV đầu tiên trong tháng sẽ được tặng thêm 80 ASQV4.

\* **Lợi ích của điểm thưởng năng động:**

Được cộng dồn vào doanh số của hệ thống để đánh giá cho các danh hiệu và các khoản thưởng. Tuy nhiên, điểm thưởng không được thanh toán hoa hồng.

Ví dụ: TVV mua 480 QV trong tháng. Điểm thưởng được cộng thêm là 120 QV và 80 ASQV.

Tổng số điểm trong tháng là 600 QV. 600 QV là doanh số sẽ được cộng vào doanh số của hệ thống để đánh giá tiêu chuẩn cho các danh hiệu. Tuy nhiên hoa hồng chỉ được thanh toán trên số điểm 480 QV mà thôi.

## 2. NÉN GỌN NĂNG ĐỘNG

Không có sự gián đoạn trong kế hoạch trả thưởng của Công ty Morinda. Hình thức nén gọn năng động của Công ty tiếp tục tìm kiếm các cấp của hệ thống cấp trên cho đến khi số lượng dành cho Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (gọi tắt là Hoa hồng nhanh) hoặc tiền hoa hồng thanh toán cho Hoạt động chuyên nghiệp (gọi tắt là Hoa hồng chuyên nghiệp) được chia phần và được thanh toán để đánh giá các Tư Vấn Viên cấp trên. Kế hoạch trả thưởng sẽ tìm kiếm hệ thống cấp trên để phân phát hết 45% giá trị tính hoa hồng (CV), thanh toán cho các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

Nén gọn năng động				
Thanh toán theo danh hiệu	Cấp chỉ định*	Tầng nén gọn**	% hoa hồng thanh toán (trên CV)	
Ngọc Trai Kim Cương	12	R8	8%	
Ngọc Trai	11	....		Ngọc Trai chỉ được đánh giá qua 7 cấp
Ngọc Trai	10	R7	7%	
Ngọc Bích	9	R6	7%	
TVV không mua hàng	8	....		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
Ngọc Bích	7	R5	6%	
San Hô	6	....		San Hô chỉ được đánh giá qua 4 cấp
Ngọc Trai Kim Cương	5	R4	6%	
TVV không năng động	4	....		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
San Hô	3	R3	5%	
TVV năng động	2	R2	5%	
TVV năng động	1	R1	1%	

4

TVV mua hàng	45%	
--------------	-----	--

\***Cấp chỉ định:** là các cấp trên đã được sắp xếp trong hệ thống theo mối quan hệ cá nhân hay chỉ định. Xem “Bảo trợ chỉ định” trong phần Giải thích từ ngữ.

\*\***Tầng nén gọn:** các tầng đã được đánh giá cho điểm nén gọn năng động để thanh toán hoa hồng.

**Ví dụ:** Trong bảng tóm tắt về Nén gọn năng động bên trên, Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ tư của Tư Vấn Viên mua hàng trong hệ thống không năng động, vì vậy doanh số sẽ được nén lên cho Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ năm và Tư Vấn Viên mua hàng được nén thành tầng thứ tư của các Tư Vấn Viên cấp trên.

Ta thấy cấp trên thứ sáu của Tư Vấn Viên mua hàng chỉ đạt được danh hiệu San Hồ. Danh hiệu San Hồ chỉ được thanh toán qua 04 tầng cấp dưới. Nhưng hiện tại Tư Vấn Viên cấp trên thứ sáu này đang ở tầng thanh toán thứ năm của Tư Vấn Viên mua hàng, cho nên không được thanh toán. Sơ đồ thanh toán sẽ tiếp tục tìm kiếm người bảo trợ cấp trên nữa đạt tiêu chuẩn nhận được hoa hồng của tầng thứ năm để thanh toán.

Ngược lại, Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ 9 đạt được danh hiệu Ngọc Bích. Danh hiệu Ngọc Bích chỉ được thanh toán qua 06 tầng cấp dưới. Bình thường doanh số của Tư Vấn Viên mua hàng sẽ không thanh toán cho Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ 9 này. Nhưng do có nén gọn, Tư Vấn Viên mua hàng được nén thành tầng thanh toán hoa hồng thứ sáu. Danh hiệu Ngọc Bích được thanh toán hoa hồng 06 tầng nên Tư Vấn Viên cấp trên thứ 9 của Tư Vấn Viên mua hàng được thanh toán hoa hồng trên doanh số của Tư Vấn Viên này.

### 3. ĐÁNH GIÁ ĐIỂM NÉN NĂNG ĐỘNG

Điểm nén năng động là một thành phần tiêu chuẩn của kế hoạch hoa hồng của Công ty từ lúc khởi đầu, và Tư Vấn Viên không cần phải làm gì để được đánh giá.

Đánh giá điểm nén năng động giúp Tư Vấn Viên đạt được hoặc duy trì danh hiệu bằng doanh số được nén lên từ hệ thống của những Tư Vấn Viên không năng động.

Vì thế, việc có các Tư Vấn Viên không năng động trong hệ thống không làm cho bạn bị phạt như một số công ty khác. Nó không bao giờ làm mất doanh số của bạn, nhưng rất khó theo dõi trong tháng khi bạn có một hệ thống cấp dưới to lớn. Điểm nén gọn năng động sẽ thực hiện sau khi tháng đã hết, lúc đó hệ thống mới đánh giá được sự năng động của các Tư Vấn Viên cấp dưới của bạn. Điều này áp đặt trách nhiệm lên bạn, để đảm bảo là bạn đạt được doanh số tiêu chuẩn đánh giá thích hợp không tính đến điểm nén gọn bù lại sự thâm hụt, bằng không bạn phải tự tính toán được doanh số sẽ được nén lên. Vào thời điểm tác dụng của nén gọn được biết đến, sau khi tháng đó đã hết và sự tính toán đã được thực hiện. Sẽ không có một điều chỉnh hay thay đổi nào xảy ra (doanh số đã được tính toán, nếu doanh số không đạt được thì không thể có bất kỳ điều chỉnh nào để bù vào khoản thâm hụt được).

**Ví dụ:** Để đạt được danh hiệu Ngọc Bích, số điểm yêu cầu tối thiểu là 4.800 QV6 trong tháng đó. Để đảm bảo bạn đạt được danh hiệu Ngọc Bích, bạn phải đạt tối thiểu đủ 4.800 QV6, nếu hệ thống bạn có nén gọn năng động, số điểm của bạn sẽ hơn 4.800 QV6. Tất cả doanh số bạn đạt được sau khi nén gọn đều được thanh toán hoa hồng theo số tầng được thanh toán (trừ điểm thưởng nếu có).

Ngược lại, giả sử bạn tính toán số điểm nén gọn năng động của tháng sẽ là 500 QV. Bạn chỉ mua hàng sao cho số điểm đạt 4.300 QV6 thôi vì bạn hy vọng sẽ được nén gọn lên thêm 500 QV nữa là đạt được 4.800 QV6. Nhưng bạn không biết rằng Tư Vấn Viên cấp dưới của bạn đã không năng



động lại phục hồi năng động trở lại, vì thế doanh số ở các tầng dưới không được nén gọn lên cho bạn dẫn đến doanh số của bạn bị thâm hụt và không đủ tiêu chuẩn để đánh giá cho danh hiệu Ngọc Bích. Điều này sau khi tháng đó đã kết thúc bạn mới biết được, vì vậy không có cách nào để điều chỉnh lại doanh số của bạn để đạt đủ 4.800 QV6 được nữa.

Sau đây là sơ đồ minh họa cho việc đánh giá điểm nén năng động.

<b>Đánh giá điểm nén năng động</b>			
<b>Cây hệ thống cấp dưới</b>	<b>QPV</b>	<b>Không có nén gọn năng động*</b>	<b>Có nén gọn năng động**</b>
<b>Bạn</b>	120	↑	↑
Tư vấn viên tầng 1	120		
Tư vấn viên tầng 2	120		
Tư vấn viên tầng 3	0		
Tư vấn viên tầng 4	120		
Tư vấn viên tầng 5	0		
Tư vấn viên tầng 6	30 và Không năng động		
Tư vấn viên tầng 7	120	↓	↓
* Không có đánh giá điểm nén năng động QV6 của bạn là 510 QV ** Có đánh giá điểm nén năng động, TVV không năng động không được tính như là một cấp, vì vậy QPV của TVV#7 nén lên để QV6 của bạn bằng 630 QV.			

#### 4. TIỀN LỜI BÁN LẺ

Khi một Tư Vấn Viên mua 120 QPV đầu tiên trong một tháng thì chưa được tính toán cho khoản giảm giá cá nhân (hoa hồng cá nhân). Tuy nhiên, Tư Vấn Viên có thể bán lại hàng hóa đã mua từ Công ty để có thể có khoản tiền lời bán lẻ hàng hóa.

Giá bán lẻ do Tư Vấn Viên quyết định và Tư vấn viên tự chịu trách nhiệm đóng các khoản thuế phát sinh từ tiền lời bán lẻ này theo quy định của pháp luật.

Đối với những người mua hàng hóa của Công ty với giá CAS dành cho TVTT thì giá bán lại cho khách hàng không được thấp hơn giá CAS dựa vào danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp của Công ty đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt tại từng thời điểm.

#### 5. TIỀN GIẢM GIÁ CÁ NHÂN (PRB)

- Điều kiện: Tham gia Chương trình TVTT và mua hàng đạt hơn 120 QPV đầu tiên trong tháng.
- Thanh toán: 20% trên CV của sản phẩm được mua vượt 120 QPV đầu tiên trong tháng.

Khoản giảm giá cá nhân có thể được thanh toán theo đợt hoa hồng nhanh hay hoa hồng chuyên nghiệp tùy vào thời gian mua hàng của bạn. Đơn hàng mua trong 60 ngày đầu tiên, hoa hồng giảm giá cá nhân được tính chung với đợt thanh toán hoa hồng nhanh. Đơn hàng được mua từ ngày 61 trở đi, hoa hồng giảm giá cá nhân được thanh toán chung đợt với hoa hồng chuyên nghiệp (xem chi tiết tại Phần III – Thanh toán hoa hồng trong Kế hoạch trả thưởng này).

#### 6. KHOẢN THƯỞNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB)

Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh của Công ty được đặt ra để mang thu nhập đến cho các Tư Vấn Viên một cách nhanh chóng. Công ty sẽ thanh toán cho tất cả các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá khoản thưởng nhập cuộc nhanh trên tất cả doanh số tính hoa hồng (CV) của những Tư Vấn Viên mới được họ bảo trợ cá nhân trong 60 ngày đầu tiên.

Bắt đầu từ lần mua hàng có tính hoa hồng đầu tiên. Giai đoạn 60 ngày này được gọi là giai đoạn Khởi Động Nhanh, và tiền hoa hồng nhận được là Hoa Hồng Nhập Cuộc Nhanh (hay gọi tắt là Hoa hồng nhanh). Trong giai đoạn Khởi động nhanh không có Hoa hồng chuyên nghiệp.

**- Điều kiện nhận được hoa hồng nhập cuộc nhanh:**

- o Tham gia Chương trình TVTT.
- o Mua hàng tối thiểu 120 QPV/ tháng.

**- Thanh toán Khoản thưởng Nhập cuộc nhanh (Hoa hồng nhanh):**

Khoản thưởng nhập cuộc nhanh không chi trả theo danh hiệu và được tính toán trong năm tầng cấp dưới được họ bảo trợ theo sơ đồ thanh toán cho Khoản thưởng Nhập cuộc nhanh ở bên.

**- Để duy trì Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh,**

Tư Vấn Viên chỉ cần mua hàng và duy trì Chương trình TVTT. Người bảo trợ trực tiếp của Tư Vấn Viên trong giai đoạn khởi động nhanh (60 ngày đầu tiên) không tham gia Chương trình TVTT, hoa hồng sẽ được tính cho cấp bảo trợ tiếp theo đạt tiêu chuẩn và theo kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp.

Sơ Đồ Thanh Toán Hoa Hồng Nhanh	
Bảo trợ cấp trên	Thanh toán hoa hồng
BT* cấp trên #5	10%
BT* cấp trên #4	5%
BT* cấp trên #3	5%
BT* cấp trên #2	5%
BT* cấp trên #1	20%
TVV* mua hàng	120 QPV chưa có hoa hồng
<b>Tổng cộng hoa hồng được thanh toán</b>	<b>45% CV</b>
<b>Chú thích:</b>	
* BT: Bảo trợ	* TVV: Tư vấn Viên

**Hiểu được hai yếu tố căn bản về Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh sẽ giúp bạn nhận được khoản tiền lớn nhất từ chương trình này.**

**A.** Bạn luôn luôn giữ một mối liên hệ là người bảo trợ cá nhân bất kể bạn sắp xếp Tư Vấn Viên ở vị trí nào, nhờ vậy bạn có thể xây dựng hệ thống vững mạnh, đầy năng lực và không bị mất bất cứ Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh nào. Nói cách khác, tầng thứ nhất của bạn theo chương trình Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh có Tư Vấn Viên bạn bảo trợ cá nhân tham gia. Tầng thứ hai có Tư Vấn Viên do bạn bảo trợ cá nhân bảo trợ, và tầng thứ ba có Tư Vấn Viên được người bảo trợ thứ hai bảo trợ. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh bám sát các Tư Vấn Viên Độc Lập theo quan hệ bảo trợ cá nhân bất kể những người này ở vị trí nào trong hệ thống.

**B.** Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh là một chương trình không bắt buộc diễn ra khi số tiền thanh toán thông thường trên doanh số đạt được trên các Tư Vấn Viên mới đăng ký trong suốt giai đoạn Khởi Động Nhanh. Sau giai đoạn Khởi Động Nhanh, tất cả doanh số tương lai đạt được từ các Tư Vấn Viên sẽ được thanh toán theo kế hoạch thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp.

**Ví dụ 1:** TVV B tham gia Chương trình TVTT và mua hàng đạt 120 QPV (tùy vào mỗi sản phẩm mà sẽ có CV tương ứng) trong vòng 60 ngày đầu tiên. Hoa hồng Nhập cuộc nhanh tính toán cho 120 QV đầu tiên của B trong tháng như sau:

- Cá nhân Tư Vấn Viên B mua 120 QPV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp ở tầng 1 của B (FS1): 20% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (FS2): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (FS3): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (FS4): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 5 của B (FS5): 10% trên CV của sản phẩm.

**Ví dụ 2:** TVV B tham gia Chương trình TVTT và mua hàng đạt 120 QPV (tùy vào mỗi sản phẩm mà sẽ có CV tương ứng) trong vòng 60 ngày đầu tiên. **Nhưng bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp không tham gia Chương trình TVTT.** Hoa hồng tính toán cho 120 QV đầu tiên của B trong tháng cho các bảo trợ cấp trên của B theo Hoa hồng chuyên nghiệp như sau:

- Cá nhân Tư Vấn Viên B mua 120 QPV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp ở tầng 1 của B: Không được tính hoa hồng.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (R1): 1% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (R2): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (R3): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 5 của B (R4): 6% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 6 của B (R5): 6% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 7 của B (R6): 7% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 8 của B (R7): 7% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 9 của B (R8): 8% trên CV của sản phẩm.
- Nếu có bất kỳ bảo trợ cấp trên nào không đạt tiêu chuẩn đánh giá cho việc thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp thì hệ thống tiếp tục tìm kiếm và nén gọn cho đến khi chi trả đủ 45% CV của 120 QV này cho hết tám tầng như trên.

### KHOẢN THƯỞNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB) CÓ VÀ KHÔNG CÓ GIẢM GIÁ CÁ NHÂN

Trong trường hợp có áp dụng khoản giảm giá cá nhân, 20% CV tiền giảm giá cá nhân sẽ thay thế cho khoản thưởng Nhập Cuộc Nhanh của tầng thứ nhất (FS1). Những khoản thưởng còn lại (FS2-5) được thanh toán cho những Tư Vấn Viên cấp trên đạt tiêu chuẩn đánh giá điểm nén năng động từ tầng một đến bốn. Xem sơ đồ thanh toán và ví dụ bên dưới.

<b>Thanh toán hoa hồng Nhập cuộc nhanh (FSB) có và không có giảm giá cá nhân (GGCN)</b> (có nén gọn năng động)				
<b>Bảo trợ cấp trên</b>	<b>Không có giảm giá cá nhân</b>		<b>Có giảm giá cá nhân</b>	
	Tầng nén gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường	Tầng nén gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường
Bảo trợ cấp 6 (năng động)	FS5	10%	.....	.....
Bảo trợ cấp 5 (năng động)	FS4	5%	FS5	10%
Bảo trợ cấp 4 (không năng động)	.....	0	.....	.....
Bảo trợ cấp 3 (năng động)	FS3	5%	FS4	5%
Bảo trợ cấp 2 (năng động)	FS2	5%	FS3	5%
Bảo trợ cấp 1 (năng động)	FS1	20%	FS2	5%
TVV (năng động) mua hàng	.....	0	FS1	20%
<b>Tổng cộng % thanh toán</b>		<b>45% CV</b>		<b>45% CV</b>

Giả sử Tư Vấn Viên bảo trợ cá nhân cấp trên thứ tư của B không tham gia hoặc duy trì Chương trình TVTT, Chương trình sẽ tìm kiếm tiếp những người bảo trợ cấp trên đạt yêu cầu để thanh toán đủ năm tầng. Bảo trợ cá nhân cấp trên thứ năm sẽ được thanh toán mức tỷ lệ của tầng thứ tư và được

nén dần lên cho đến khi đủ năm tầng.

**Vi dụ 3:** TVV B mua hàng đạt 240 QPV/ tháng và trong giai đoạn 60 ngày đầu tiên kể từ ngày tham gia Chương trình TVTT. Hoa hồng nhập cuộc nhanh được tính toán như sau:

- 120 QPV đầu tiên của TVV B được tính toán như ví dụ 1.
- 120 QPV thứ hai được tính như sau:
  - o Cá nhân Tư Vấn Viên B (FS1): 20% trên CV của sản phẩm.
  - o Bảo trợ cá nhân trực tiếp ở tầng 1 của B (FS2): 5% trên CV của sản phẩm.
  - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (FS3): 5% trên CV của sản phẩm.
  - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (FS4): 5% trên CV của sản phẩm.
  - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (FS5): 10% trên CV của sản phẩm.

## 7. HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP

Kế hoạch thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp của Công ty được thiết lập để cung cấp những khoản thưởng lớn hơn số lượng một Tư Vấn Viên có thể nhận từ Tiền lời bán lẻ. Kế hoạch này gia tăng tiền hoa hồng từ cấp này qua cấp khác cho phép Tư Vấn Viên năng động nhận một phần lớn hơn của giá trị tính hoa hồng của anh hay cô ta trong hệ thống cấp dưới sau giai đoạn Nhập cuộc nhanh.

**Hoa hồng chuyên nghiệp** thanh toán dựa trên mối quan hệ chỉ định của hệ thống Tư Vấn Viên và thanh toán tổng cộng 45% trên CV của sản phẩm được mua từ ngày thứ 61 trở đi theo sơ đồ sau:

<b>Sơ Đồ Thanh Toán hoa Hồng Chuyên Nghiệp</b>	
<b>Bảo trợ cấp trên</b>	<b>Thanh toán hoa hồng</b>
Tầng thứ 8	8%
Tầng thứ 7	7%
Tầng thứ 6	7%
Tầng thứ 5	6%
Tầng thứ 4	6%
Tầng thứ 3	5%
Tầng thứ 2	5%
Tầng thứ 1	1%
TVV mua hàng	120 QPV đầu tiên chưa có hoa hồng
<b>Tổng cộng hoa hồng được thanh toán</b>	<b>45% CV</b>

Hoa hồng chuyên nghiệp được thanh toán dựa vào các Vị trí thủ lĩnh mà Tư Vấn Viên đạt được theo các điều kiện đánh giá bên dưới. Để có thể nhận được hoa hồng chuyên nghiệp đầy đủ tám tầng đòi hỏi Tư Vấn Viên phải đạt danh hiệu từ Ngọc Trai Kim Cương trở lên.

Nếu trong hệ thống cấp dưới vừa có người mới vừa có người cũ thì Tư Vấn Viên vừa được nhận Khoản thưởng nhập cuộc nhanh dựa vào doanh số của người mới, vừa nhận được hoa hồng chuyên nghiệp dựa vào doanh số của người cũ và tùy vào vị trí thủ lĩnh mà mình đạt được. Doanh số được thanh toán Khoản thưởng nhập cuộc nhanh sẽ không được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp nhưng doanh số này sẽ giúp Tư Vấn Viên đạt được danh hiệu để nhận hoa hồng chuyên nghiệp từ doanh số của những người cũ (nếu có).

<b>Bảng tóm tắt Tiêu chuẩn đánh giá tối thiểu ban đầu</b> (Thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp theo danh hiệu, chi tiết xem quy định tại từng vị trí thủ lĩnh bên dưới)				
<b>Thanh toán theo danh hiệu (Vị trí thủ lĩnh)</b>	<b>QPV</b>	<b>Số lượng đánh giá (Điểm hệ thống)</b>	<b>Bảo trợ cá nhân</b>	<b>Số tầng được thanh toán</b>
Tư Vấn Viên	120	480 ASQV4	Không A/D	3
San Hô	120	480 ASQV4	Không A/D	4
San Hô Xuất Sắc	120	480 ASQV4	03 TVV mua hàng năng động	4
Ngọc Bích	120	480 ASQV4 + 4.800 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hô	6
Ngọc Bích Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 12.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hô	6
Ngọc Trai	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích	7
Ngọc Trai Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 36.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích	7
Ngọc Trai Kim Cương	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6 + 42.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 72.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120	480 ASQV4 + 96.000 QV8	04 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Ba	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	05 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	06 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8

### **7.1. TƯ VẤN VIÊN ĐỘC LẬP**

Tư Vấn Viên độc lập (gọi tắt là Tư Vấn Viên) tham gia Chương trình TVTT mới có đủ tiêu chuẩn để hưởng các quyền lợi trong Kế Hoạch trả thưởng này.

Tư Vấn Viên độc lập không tham gia Chương trình TVTT, không đủ tiêu chuẩn để đánh giá cho các khoản Hoa hồng, Khoản thưởng và các lợi ích kinh tế khác.

Khi Tư Vấn Viên độc lập chưa hoạt động để phát triển được hệ thống, Tư Vấn Viên có thể có được tiền lời bán lẻ hoặc có thể nhận được khoản Giảm giá cá nhân được nêu tại mục 4 và 5 trong 10 điểm chủ yếu của Kế hoạch thanh toán hoa hồng này.

**Tư Vấn Viên độc lập** là vị trí đầu tiên được đánh giá để thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp.

- **Tiêu chuẩn:** Tham gia và duy trì Chương trình TVTT tối thiểu 120 QPV hàng tháng + 480 ASQV4.

- **Quyền lợi:** được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: ba tầng.

## 7.2. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HỒ

Đây là vị trí thủ lĩnh đầu tiên.

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV + 480 ASQV4.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: tương tự như điều kiện đạt danh hiệu.

#### \* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

- \* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bốn tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

## 7.3. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HỒ XUẤT SẮC

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân tham gia chương trình TVTT và 480 ASQV4.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: Tương tự như điều kiện đạt danh hiệu.

#### \* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

- \* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bốn tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

## 7.4. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, 4.800 QV6 và 480 ASQV4.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: Đạt danh hiệu Ngọc Bích, 4.800 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, và 4.800 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 4.800 QV6 cá nhân, và 480 ASQV4.

- \* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: sáu tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

## 7.5. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH XUẤT SẮC

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, và 12.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc Bích xuất sắc, 12.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: tương tự như đánh giá lần đầu.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc Bích xuất sắc, 12.000 QV6 cá nhân, và 480 ASQV4.

- \* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: sáu tầng + Có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

## 7.6. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, và 24.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc trai, 480 ASQV4 và 24.000 QV6 cá nhân hoặc 30.000 QV7 cá nhân.

#### \* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV và 24.000 QV6 hoặc 120 QPV và 30.000 QV7.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 24.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4; hoặc 120 QPV, 30.000 QV7 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bảy tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

## 7.7. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI XUẤT SẮC

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, và 36.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt được danh hiệu Ngọc trai xuất sắc, 36.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

#### \* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bảy tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

## 7.8. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 24.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc trai kim cương, 42.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 24.000 QV6 hoặc 42.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: tương tự như đánh giá lần đầu.

#### \* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

## 7.9. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG XUẤT SẮC

### Tiêu chuẩn:

#### \* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 72.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương xuất sắc, 72.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

#### \* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

\* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

#### 7.10. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG ĐÔI

**Tiêu chuẩn:**

\* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 04 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 96.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Đôi, 96.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

\* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

\* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

#### 7.11. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BA

**Tiêu chuẩn:**

\* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 05 người được bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 8 đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Ba, 120.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

\* Duy trì danh hiệu: Như đánh giá lần đầu.

\* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

#### 7.12. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BẠCH KIM

**Tiêu chuẩn:**

Đây là vị trí cao nhất trong Quỹ thưởng Vô Tận.

\* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có tối thiểu 06 người bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: tương tự như điều kiện để đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim, 120.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

\* Duy trì danh hiệu: Như đánh giá lần đầu.

\* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động Tích cực + Khoản thưởng Chia sẻ thành công Ngọc Trai Đen.

**CHÚ Ý:**

TẤT CẢ NHỮNG ĐÁNH GIÁ TỐI THIỂU CỦA TỪNG DANH HIỆU PHẢI THỰC HIỆN VÀO MỖI THÁNG. TƯ VẤN VIÊN KHÔNG NĂNG ĐỘNG SẼ KHÔNG ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DANH HIỆU, VÌ THỂ CŨNG KHÔNG ĐƯỢC THANH TOÁN HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP HOẶC BẤT KỲ KHOẢN THƯỞNG NÀO.

ĐỂ ĐƯỢC THANH TOÁN HOA HỒNG DỰA TRÊN DOANH SỐ CỦA HỆ THỐNG CHỈ ĐỊNH, TƯ VẤN VIÊN PHẢI ĐẠT ĐƯỢC DANH HIỆU CHỈ ĐỊNH VÀ ĐƯỢC THANH TOÁN CÁ NHÂN THEO DANH HIỆU ĐƯỢC QUY ĐỊNH CHO TỪNG VỊ TRÍ THỦ LĨNH NHƯ TRÊN.



## THANH TOÁN HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP CÓ VÀ KHÔNG CÓ GIẢM GIÁ CÁ NHÂN

Khi giảm giá cá nhân được tính trên bất cứ giá trị tính hoa hồng (CV) nào, nó trích 20% của 45% CV mà Công ty thanh toán. Như thế sẽ còn lại 55,56% ( $25\% \div 45\%$ ) của số 45% gốc ban đầu để thanh toán cho tám tầng thông thường.

Vì chúng tôi thanh toán 20% cho tiền giảm giá cá nhân, chúng ta còn 25% của 45% gốc ban đầu để thanh toán phần còn lại của khoản hoa hồng chuyên nghiệp. Chúng ta tính toán để thanh toán số tiền còn lại bằng cách tìm giá trị tính hoa hồng còn lại của chúng ta để thanh toán trên ( $25\% \div 45\%$ ), rồi nhân giá trị tính hoa hồng trên tiền giảm giá cá nhân (CV đã được trừ đi số tiền Giảm giá cá nhân và được gọi tắt là **PRCV**).

Thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp có và không có Giảm giá cá nhân		
Nhóm bảo trợ chỉ định	Không có Giảm giá cá nhân % trả cho CV thông thường	Có Giảm giá cá nhân % trả cho PRCV
Cấp trên #8	8%	8% PRCV
Cấp trên #7	7%	7% PRCV
Cấp trên #6	7%	7% PRCV
Cấp trên #5	6%	6% PRCV
Cấp trên #4	6%	6% PRCV
Cấp trên #3	5%	5% PRCV
Cấp trên #2	5%	5% PRCV
Cấp trên #1	1%	1% PRCV
TVV mua hàng	0%	20% CV thông thường
<b>Tổng Cộng</b>	<b>45%</b>	<b>45%</b>

**Ví dụ:** Tư Vấn Viên mua hai thùng sản phẩm có thể thanh toán một thùng với CV thường và một với CV có giảm giá cá nhân. Hai thùng TPBS Tahitian Noni® có tổng cộng là 240 QV và 5.040.000 CV, điều này có nghĩa là 120 QV đầu tiên được tính hoa hồng bình thường và 120 QV sau sẽ được tính trên giá trị có giảm giá cá nhân (PRCV). PRCV được giảm giá sẽ là  $(120 \times 55,56\%) = 66,67$ .

- Với 120 QV đầu tiên, TVV chưa được nhận giảm giá cá nhân. 45% hoa hồng chuyên nghiệp được chia theo tỉ lệ cho 8 tầng phía trên.
- Bắt đầu từ 120 QV thứ 2, TVV được nhận giảm giá cá nhân, được tính cụ thể như sau:  
 Tổng số tiền sẽ được tính cho giảm giá cá nhân và hoa hồng chuyên nghiệp tính trên 120 QV là:  $45\% \times 2.420.000 = 1.089.000 \text{ VNĐ}$   
 Tư vấn viên nhận được 20% CV giảm giá cá nhân:  $20\% \times 2.520.000 = 484.000 \text{ VNĐ}$   
 Sau khi trừ đi giảm giá cá nhân, PRCV là  $1.089.000 - 484.000 \text{ VNĐ} = 605.000 \text{ VNĐ}$  sẽ được chia tiếp cho 8 tầng trên theo tỉ lệ.

Chúng tôi thanh toán một khoản Hoa hồng chuyên nghiệp có giảm giá cá nhân tương tự như khi chúng tôi thanh toán theo kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp.

## 8. CÁC KHOẢN THƯỞNG KHÁC

### 8.1. KHOẢN THƯỞNG PHONG CÁCH ĐIỀU HÀNH KHU VỰC MORINDA (MRE LIFESTYLE – gọi tắt là Khoản thưởng MRE)

- Điều kiện:
  - Tham gia và hoạt động Cộng đồng chuyên nghiệp.
  - Tham gia chương trình TVTT tối thiểu 120 QPV.
  - Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số của tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 21.000.000 VNĐ.
- Khoản thưởng tiền mặt: 21.000.000 VNĐ. Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.

#### Lưu ý:

- Chỉ có hoa hồng nhanh mới được tính để đánh giá cho khoản thưởng MRE.

### 8.2. KHOẢN THƯỞNG HOẠT ĐỘNG TÍCH CỰC (TruPerform Bonus, viết tắt là TPB)

- Điều kiện: Tăng 35% ASQV4 so với tiêu chuẩn đạt được trước đó. Mốc tiêu chuẩn sẽ là điểm trung bình ASQV4 của năm 2013. Mốc thấp nhất và mốc dành cho những người ký hợp đồng sau từ năm 2014 trở đi sẽ là 741 ASQV.  
Một khi đã vượt 35% và đạt được khoản thưởng Hoạt động tích cực thì ASQV4 lần này sẽ là mốc tiêu chuẩn tiếp theo để đánh giá cho khoản thưởng.
- Quyền lợi: Số tiền thưởng sẽ được chia dựa trên tỷ lệ tổng ASQV của **tầng thứ tư** của Tư Vấn Viên được đánh giá. Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.

*Ví dụ 4: Khoản thưởng Hoạt động tích cực dựa theo tỷ lệ ASQV tầng thứ tư của người đạt tiêu chuẩn như sau:*

*Giả sử có 1.000 người với tổng số ASQV của tầng thứ tư là 500.000 ASQV. A là tổng số tiền của khoản thưởng. Tỷ lệ được xác định như sau:*

- *A: 500.000 (ASQV) = X đồng/ ASQV (X là số lượng tiền trên 1 ASQV)*
- *TVV1 có 10.000 ASQV tầng thứ tư = 10.000 x X.*
- *TVV2 có 50.000 ASQV tầng thứ tư = 50.000 x X.*
- *TVV3 không có ASQV tầng thứ tư = 0 x X = 0 (không có khoản thưởng).*
- *Tương tự xác định số tiền trên ASQV tầng thứ tư của các TVV còn lại đạt tiêu chuẩn.*

**Lưu ý:** Không có một số tiền cố định nào được quy định cho khoản thưởng Hoạt động tích cực, khoản thưởng này tùy thuộc vào số người đạt tiêu chuẩn (số tiền X sẽ thay đổi tùy vào số lượng người đạt tiêu chuẩn và tổng số lượng ASQV tầng bốn của những người đạt được).

## 9. KHOẢN THƯỞNG VÔ TẬN (IB)

Công ty đã sát nhập quỹ Khoản Thưởng Vô Tận (IB) vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản thanh toán thêm cho những Tư Vấn Viên nào xuất sắc trong việc xây dựng hệ thống cấp dưới vững mạnh vượt xa hơn tám cấp. Trong tháng đủ điều kiện, khoản thưởng này được tính trên doanh số từ cấp thứ 10 đến vô tận.

\* Điều kiện: Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc, Ngọc Trai Kim Cương Đôi, Ngọc Trai Kim Cương Ba và Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim có thể tham gia khoản thưởng này.

\* Quyền lợi: Quỹ này được thanh toán hàng tháng cùng hoa hồng chuyên nghiệp và chia theo tỷ lệ CAS20/tháng đạt tiêu chuẩn, cụ thể như dưới đây:

- Ngọc Trai Kim Cương xuất sắc: 25% CAS20
- Ngọc Trai Kim Cương Đôi: 50% CAS20

- Ngọc Trai Kim Cương Ba: 100% CAS20
- Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim: 150% CAS20
- Bảo trợ cá nhân từ 07 (bảy) Ngọc Trai trở lên, mỗi một Ngọc Trai sẽ được thưởng thêm 50% CAS20.

**VI dụ 5:** Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim bảo trợ cá nhân 07 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai trong tháng đánh giá sẽ được thanh toán: 200% CAS20. Bảo trợ 08 (tám) TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai sẽ được thanh toán 250 % CAS20.

Không có một số tiền cố định nào quy định cho khoản thưởng này. Khoản thưởng này tùy thuộc vào số người đạt tiêu chuẩn.

Khoản thưởng này không giới hạn với số Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

## 10. KHOẢN THƯỞNG CHIA SẼ THÀNH CÔNG NGỌC TRAI ĐEN

### Điều kiện:

Khi một Tư Vấn Viên tham gia Chương trình TVTT và được thanh toán cá nhân từ danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương trở lên, bảo trợ được 03 Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương trở lên trong 03 tháng liên tục của 01 quý (Quý đánh giá theo dương lịch) thì Tư Vấn Viên đó và các Tư Vấn Viên Ngọc trai kim cương và Tư Vấn Viên Ngọc trai cấp dưới bắt đầu được hưởng khoản thưởng Ngọc trai đen theo tỉ lệ.

Quý Đạt Tiêu Chuẩn	Số người được Bảo Trợ Cá Nhân, được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương theo yêu cầu mỗi tháng
1 - 4	3
5 - 8	4
9 - 12	5
3 - 16	6
17 - Vô hạn	7

- Sau 4 quý đánh giá (không cần liên tục), để tiếp tục được nhận khoản thưởng, TVV Ngọc trai đen cần bảo trợ thêm được ít nhất 01 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc trai Kim Cương hoặc cao hơn.
- Sau 16 quý đánh giá (không cần liên tục), TVV Ngọc trai đen năng động duy trì bảo trợ được 07 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc trai Kim cương mỗi tháng, TVV sẽ trở thành một thành viên thường trực của câu lạc bộ Ngọc trai đen.

Khi Tư Vấn Viên đạt được khoản thưởng Ngọc trai đen, thì các Tư Vấn Viên cấp dưới đạt điều kiện sẽ được chia khoản thưởng Ngọc trai đen.

### Khoản thưởng Ngọc Trai Đen được chia làm ba phần như sau:

1. **Phần Ngọc Trai Đen:** 60% quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia trên cơ sở tỷ lệ giữa những Tư Vấn Viên đang đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Đen. Các phần chia theo tỷ lệ được xác định bằng cách sử dụng CAS8.
2. **Phần Ngọc Trai Kim Cương:** 24% của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Tư Vấn Viên được Ngọc Trai Đen bảo trợ cá nhân đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương. Các phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Tư Vấn Viên Ngọc Trai Kim Cương đạt tiêu chuẩn được xác định bằng cách sử dụng CAS8.
3. **Phần Ngọc Trai:** 16% còn lại của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Ngọc Trai được các người đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương bảo trợ cá nhân. Phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Ngọc Trai của các Ngọc Trai Kim Cương được xác định

bằng cách sử dụng CAS6.

**Duy trì:** Công ty sáp nhập một điểm duy trì đặc biệt để cho phép Tư Vấn Viên nào giữ được 3,4,5 hoặc 6 người được bảo trợ cá nhân được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương để nhận phần chia của khoản thưởng Ngọc Trai Đen và cho phép Tư Vấn Viên duy trì bảy Ngọc Trai Kim Cương hoặc hơn để tăng phần chia của khoản thưởng này.

Đạt tiêu chuẩn bắt đầu từ quý thứ 5 trở đi, Tư Vấn Viên duy trì tiêu chuẩn sẽ được chia khoản thưởng dựa vào tỷ lệ CAS8 và được thanh toán hàng quý như sau:

Cấp độ Ngọc Trai Đen	Trong 04 (bốn) quý đầu đạt tiêu chuẩn	Từ quý thứ 05 (năm) trở đi
Bảo trợ 03 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	25% CAS8
Bảo trợ 04 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	40% CAS8
Bảo trợ 05 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	60% CAS8
Bảo trợ 06 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	75% CAS8
Bảo trợ 07 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	100% CAS8
Bảo trợ 08 Ngọc Trai Kim Cương	125% CAS8	125% CAS8
Bảo trợ 09 Ngọc Trai Kim Cương	Tăng thêm 25% cho mỗi Ngọc Trai Kim Cương được bảo trợ cá nhân	

## **CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE**

Khoản thưởng TruAge được thiết kế riêng và được tính toán trên bộ sản phẩm TruAge Core (mã hàng 9818, 9810, 9816, 9814) hoặc bộ sản phẩm trải nghiệm TruAge (mã hàng 9632). Gọi tắt là Bộ sản phẩm TruAge.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một của Tư Vấn Viên mua bộ sản phẩm TruAge với tổng số lượng dưới 05 bộ sản phẩm TruAge. Hoa hồng sẽ được thanh toán cho Khoản thưởng nhập cuộc nhanh (hoa hồng nhanh) hoặc Hoạt động chuyên nghiệp (hoa hồng chuyên nghiệp) theo Kế hoạch thanh toán hoa hồng bình thường được quy định tại Chương I trong Kế hoạch trả thưởng này.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một của Tư Vấn Viên mua bộ sản phẩm TruAge với tổng số lượng từ 05 bộ trở lên, Khoản thưởng TruAge sẽ được thanh toán như sau:

Số lượng bộ sản phẩm TruAge trong một tháng	Thanh toán
Từ 05 – 14 bộ sản phẩm TruAge	25% CV mỗi bộ
Từ 15 – 24 bộ sản phẩm TruAge	30% CV mỗi bộ
Từ bộ sản phẩm TruAge thứ 25 trở đi	35% CV mỗi bộ

Giá trị tính hoa hồng còn lại trong tổng số 45% sẽ được thanh toán cho hoa hồng Nhập cuộc nhanh và Hoa hồng chuyên nghiệp.

**Ví dụ 6:** Tổng số bộ sản phẩm TruAge của Tư Vấn Viên A và của tặng một mua đạt khoản thưởng

TruAge như sau:

- Từ 05 -14 bộ: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thưởng TruAge: 25% CV mỗi bộ.
- Từ 15 -24 bộ: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thưởng TruAge: 30% CV mỗi bộ.
- Từ 25 bộ trở lên: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thưởng TruAge: 35% CV mỗi bộ.
- Số còn lại (45% - 25% = 20%); (45% -30%=15%) và (45% - 35% = 10%) được thanh toán cho các cấp bảo trợ ở trên theo sơ đồ của hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp. Tương tự như thanh toán hoa hồng có Giảm giá cá nhân (tính trên PRCV).

**Lưu ý:**

- Bộ sản phẩm TruAge đầu tiên của Tư Vấn Viên mua được tính cho cá nhân Tư Vấn Viên và bảo trợ cá nhân trực tiếp để đạt 25 bộ TruAge. Tuy nhiên, hoa hồng của bộ sản phẩm đầu tiên này chỉ tính cho người bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp.
- Bộ sản phẩm TruAge Core 30 ngày (mã hàng 9814 hoặc 9816) được tính 1.75 bộ sản phẩm TruAge trong khoản thưởng TruAge này.
- Nếu trong một tháng, cá nhân Tư Vấn Viên mua hơn một bộ sản phẩm TruAge. Tư Vấn Viên sẽ được nhận 20% hoa hồng giảm giá cá nhân của bộ sản phẩm từ thứ 02 đến thứ 04. Nhưng khi tổng doanh số tăng một đạt từ bộ TruAge thứ 05 trở đi, hoa hồng sẽ thanh toán theo khoản thưởng TruAge được phác thảo bên trên thay cho khoản giảm giá cá nhân.
- Khi mua các sản phẩm khác cùng một đơn hàng với bộ sản phẩm TruAge, các sản phẩm đó sẽ được thanh toán khoản giảm giá cá nhân và được thanh toán hoa hồng theo Kế hoạch thanh toán hoa hồng được quy định tại Chương I trong Chương trình trả thưởng này.

## **CHƯƠNG III. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”**

### **I. ĐIỂM THƯỞNG “CUỘC SỐNG MORINDA”:**

Điểm thưởng Cuộc sống Morinda không nhằm mục đích tính toán tiền hoa hồng mà điểm thưởng “Cuộc sống Morinda” được sử dụng để đánh giá cho các Tư Vấn Viên quyền lợi được tham gia các Chương trình đào tạo chuyên sâu và sự kiện ở nước ngoài.

**Mốc tiêu chuẩn (baselines):** Mốc tiêu chuẩn là điểm mấu chốt của điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.

Chương trình tập trung vào hai mốc tiêu chuẩn đó là số Thành viên thân thiết được bảo trợ cá nhân, căn cứ vào số lượng tại thời điểm 31/12/2017 và điểm ASQV tầng 4 tính từ 31/12/2018. Để đạt được điểm thưởng, **Tư Vấn Viên phải vượt mốc điểm ASQV tầng 4 được tính mốc từ 31/12/2018.**

**Ví dụ:** Nếu vào cuối ngày 31/12/2017, TVV A có tổng số 10 Thành viên thân thiết được TVV A bảo trợ cá nhân, TVV A phải vượt mốc này ít nhất là 01, có nghĩa là TVV phải có ít nhất là 11 thành viên thân thiết trở lên.

Điểm mốc ASQV tầng 4 của TVV A cho đến 31/12/2018 là 600, để đạt được điểm thưởng, đầu tiên TVV A phải vượt mốc 600 ASQV tầng 4 tối thiểu là 01 ASQV. Tức là đạt tối thiểu 601 ASQV tầng 4, điểm thưởng sẽ đạt được là số điểm chênh lệch của điểm ASQV tầng 4.

Một khi Tư Vấn Viên vượt mốc tiêu chuẩn ASQV4, Tư Vấn Viên có thể đạt điểm thưởng bằng một hoặc hơn trong các cách sau đây:

#### **1. Tăng mức ASQV tầng 4 (vượt mốc tiêu chuẩn ASQV tầng 4):**

Một khi đã vượt được mốc tiêu chuẩn thành viên thân thiết, điểm thưởng nhận được sẽ là số điểm vượt mốc tiêu chuẩn ASQV của tầng 4 trong tháng được đánh giá.

*Vi dụ: như ví dụ trên.*

## 2. Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu:

Một khi đã vượt mốc tiêu chuẩn về số lượng thành viên thân thiết, điểm thưởng sẽ được nhận dựa theo danh hiệu được thanh toán cá nhân lần đầu tiên đạt được.

Những Tư Vấn Viên ký hợp đồng trước năm 2018, phải được thanh toán cá nhân theo danh hiệu cao hơn danh hiệu được thanh toán cá nhân cao nhất đạt được trước đó.

VD: cho đến tháng 12 năm 2018 Tư Vấn Viên đã được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích, danh hiệu đạt được lần đầu tiên trong năm 2019 phải cao hơn danh hiệu Ngọc Bích đó là danh hiệu Ngọc Trai. Ngọc Trai là mốc tiếp theo cho lần đánh tiếp theo. Tương tự, cho các lần tiếp theo sau đó.

**Lưu ý quan trọng:** Điểm thưởng “cuộc sống Morinda” tích lũy từ việc được thanh toán cá nhân theo danh hiệu và không vượt quá 40.000 điểm/năm và được tích lũy bằng mức chênh lệch giữa danh hiệu thấp so với danh hiệu cao.

*Vi dụ: Nếu tháng 03/2016 đạt được 500 điểm do lần đầu tiên đạt danh hiệu Ngọc Bích. Đến tháng 07/2016 lần đầu tiên đạt danh hiệu Ngọc Trai, thì điểm thưởng của tháng 07/2016 sẽ là 1.500 điểm (500 + 1.500 = 2.000 điểm vào cuối tháng 7).*

Điểm thưởng dựa vào thanh toán cá nhân theo danh hiệu như sau:

ĐƯỢC THANH TOÁN CÁ NHÂN THEO DANH HIỆU	ĐIỂM THƯỞNG “CUỘC SỐNG MORINDA”
NGỌC BÍCH	500
NGỌC TRAI	15.000
NGỌC TRAI (duy trì)	1.000/ tháng đạt tiêu chuẩn
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG (duy trì)	2.000/ tháng đạt tiêu chuẩn
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG XUẤT SẮC	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG ĐÔI	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BA	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BẠCH KIM	40.000
NGỌC TRAI ĐEN TRỞ LÊN	40.000

Điểm thưởng “Cuộc sống Morinda” rất quan trọng. Không có điểm thưởng, Tư Vấn Viên không được tham dự bất kỳ chương trình, sự kiện nào của tập đoàn Morinda ngoại trừ những trường hợp được tập đoàn mời.

Tuy nhiên, Tư Vấn Viên có thể được tham dự nhiều Chương trình, Sự kiện với cùng một số lượng điểm thưởng đã đạt.

**Ví dụ:** Tư Vấn Viên A đạt được 75.000 điểm thưởng, Tư Vấn Viên A có thể tham dự chương trình Hội Nghị Kinh Doanh Khu Vực, Hội Nghị Kinh Doanh Toàn Cầu, Du Thuyền Khám phá Thế Giới và được đài thọ toàn bộ theo tiêu chuẩn được đặt ra cho sự kiện đó.

**Lưu ý quan trọng:** Mỗi năm điểm thưởng “Cuộc sống Morinda” sẽ được tính lại từ đầu cho tất cả các Chương trình và Sự kiện.

## **II. TIÊU CHUẨN CHO CÁC CHƯƠNG TRÌNH, SỰ KIỆN**

Các tiêu chuẩn cho các chương trình, sự kiện dưới đây được Công ty chi trả dựa vào quỹ 1% trên doanh số bán hàng hàng năm của Công ty tính theo VNĐ. **Nếu như tổng chi phí chi cho các chương trình, sự kiện dự kiến vượt quá 1% doanh số quốc gia của Công ty tính theo VNĐ, Công ty sẽ điều chỉnh lại các chi phí theo tỷ lệ chi trả.**

Công ty sẽ ước tính số tiền chi trả cho quỹ này mỗi năm hai lần vào cuối tháng 06 và tháng 12 hàng năm. Vì thế, số lượng người đăng ký tham gia có thể bị giới hạn và Công ty sẽ căn cứ vào thời điểm đăng ký của người tham gia để chốt số lượng tham dự sự kiện.

Điều kiện bắt buộc khi tham dự các chương trình, sự kiện dưới đây: sau khi Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn phải duy trì tình trạng năng động 120 QV và 480 ASQV4 hàng tháng.

### **1. Thành viên sáng lập – Founder’s Circle**

- Thời gian đánh giá: không có.
- Tiêu chuẩn đánh giá: được mời.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: một lần trong năm (thường là vào tháng 01).
- Địa điểm tổ chức: thay đổi hàng năm.

### **2. Hội Nghị Kinh Doanh Khu Vực – Regional Business Summit**

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 06 và từ tháng 07 đến tháng 12 (06 tháng/ lần).
- Tiêu chuẩn đánh giá: 500 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: 02 đêm khách sạn và 02 bữa ăn do Công ty đài thọ
- Thời gian tổ chức: hàng năm.
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

### **3. Hội Nghị Kinh Doanh Toàn Cầu – Global Business Summit**

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện. Số lượng người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 25.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: hàng năm.
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

### **4. Du Thuyền Khám Phá Thế Giới – Discover The World Cruise**

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện. Số lượng người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 75.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 01 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

### **5. Du Thuyền Khám Phá Tahiti – Discover Tahiti Adventure**

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện. Số lượng

- người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 75.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
  - Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
  - Thời gian tổ chức: 01 lần/ năm, 8 luân phiên với chuyến Du thuyền Khám Phá Thế Giới.
  - Địa điểm tổ chức: Tại các quần đảo của Tahiti.
  - Đây là sự kiện giới hạn chỗ, chỉ những Tư Vấn Viên đầu tiên đạt tiêu chuẩn được bảo đảm có cabin. Những ai đạt tiêu chuẩn sau đó sẽ phải nằm trong danh sách chờ.

### **PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG**

- Hoa hồng được thanh toán bằng chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Tư Vấn Viên.
- Việc thanh toán hoa hồng của Công ty được thực hiện theo lịch trình sau đây:
  - o Hoa hồng Nhập cuộc nhanh (Hoa hồng nhanh): thanh toán vào thứ Sáu hàng tuần, hoa hồng phát sinh từ những đơn hàng được mua vào tháng trước đó. Những tháng có 05 ngày thứ Sáu thì đợt hoa hồng phát sinh đầu tiên trong tháng có thể sẽ được thanh toán vào ngày thứ Sáu cuối cùng của tháng đó.
  - o Hoa hồng chuyên nghiệp: thanh toán vào ngày 20 hàng tháng, hoa hồng phát sinh từ doanh số của tháng trước đó.

Tất cả những khoản hoa hồng, các khoản thưởng, và các lợi ích kinh tế khác đều được thanh toán cho Tư Vấn Viên với điều kiện các Tư Vấn Viên hoạt động trong điều kiện tốt, tuân thủ Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng, và Luật pháp quốc gia mà Tư Vấn Viên đang hoạt động.

Các khoản thưởng và hoa hồng trong kế hoạch thanh toán hoa hồng của công ty dùng để thanh toán cho những Tư Vấn Viên thực sự xây dựng công việc kinh doanh tại Công ty và có khách hàng thực sự tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Công ty có quyền giữ lại hoa hồng của những Tư Vấn Viên khi có nghi ngờ rằng những người này có hoạt động bất hợp pháp tại Công ty. Hoạt động bất hợp pháp bao gồm như vi phạm vào Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng của Công ty liên quan đến Lợi ích đồng thời, địa chỉ và thông tin liên lạc, mã số thuế và các thủ tục có liên quan khác.

