



CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG



Xuất Bản tại Việt Nam, năm 2015.

Công Ty TNHH MORINDA Việt Nam phân phối độc quyền sản phẩm Morinda® tại Việt Nam.

CÔNG TY TNHH MORINDA VIỆT NAM

Văn phòng tại Hà Nội

106 Tôn Đức Thắng, P. Quốc Tử Giám, Quận Đống Đa, Hà Nội

Tel.: 84.4.3783 2008 (8 lines)

Fax: 84.4.3783 2011

Văn phòng tại TP. Hồ Chí Minh

149C Trương Định, P.9, Q.3, TP.HCM

Tel.: 84.8.3930 6699 (8 lines)

Fax: 84.8.3930 5100

Thông tin của nhà cung cấp sản phẩm Morinda®
MORINDA INC.

Trụ Sở

333 West River Park Drive

Provo, Utah 84604

Tel.: 801.234.1000

Fax: 801.234.1001

ĐỊA CHỈ GỬI THƯ

Morinda, Inc.

P.O. Box 4000

Orem, UT 84059

MỤC LỤC

PHẦN I – QUY ĐỊNH VỀ VIỆC MUA, NHẬN HÀNG, BẢO HÀNH, ĐỔI, TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA

1. Mua Và Nhận Hàng Hóa	4
2. Bảo Hành, Đổi, Mua Lại, Trả Lại Hàng Hóa	4
2.1. Bảo hành.....	4
2.2. Điều kiện đổi hàng hóa.....	4
2.3. Mua lại hàng hóa.....	4
2.4. Điều kiện trả lại, mua lại hàng hóa.....	5
2.5. Hồ sơ, thủ tục trả hàng	5

PHẦN II - KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG

1. Thu Nhập Tức Thì.....	5
2. Thu Nhập Tăng Trưởng.....	6
3. Thu Nhập Làm Giàu.....	6
4. Tự Do Chỉ Định	6
5. Không Giới Hạn Về Địa Lý	6

CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG CỦA CÔNG TY

1. Tiền Lãi Bán Lê.....	7
2. Tiền Giám Giá Cá Nhân (PRB)	7
3. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (FSB).....	8
4. Kế Hoạch Hoạt Động Chuyên Nghiệp (Hoa Hồng Chuyên Nghiệp).....	9
4.1. Tư Vấn Viên Độc Lập Và Khách Hàng Ưu Đãi.....	11
a. Tư Vấn Viên Độc Lập	11
b. Khách Hàng Ưu Đãi.....	11
4.2. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hồ	12
4.3. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hồ Xuất Sắc	12
4.4. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích	12
4.5. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích Xuất Sắc	12
4.6. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai	13
4.7. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Xuất Sắc	13
4.8. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương	13
4.9. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	13
4.10. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Đôi	13
4.11. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Ba	14
4.12. Vị Trí Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim.....	14
5. Nén Gọn Năng Động	15
6. Đánh Giá Điểm Nén Năng Động.....	15
7. Chương Trình Năng Động (CAS Program).....	16
8. Các Khoản Thưởng Được Đánh Giá Dựa Vào ASQV4.....	16
8.1. Khoản thưởng Xe hơi	17
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
<u>CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE</u>	19
<u>CHƯƠNG III. KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ</u>	20
<u>CHƯƠNG IV. CÁC DANH HIỆU ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DỰA VÀO THU NHẬP</u>	21
<u>CHƯƠNG V. NGƯỜI PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG (NPTTT)</u>	22
<u>CHƯƠNG VI. CON ĐƯỜNG THÀNH CÔNG MORINDA</u>	23

1. Đào Tạo Khu Vực (Đào tạo MBO)	23
2. Hội Nghị Thủ Lĩnh Quốc Tế.....	23
3. Đào Tạo Kết Hợp An Dưỡng.....	23
4. Đào Tạo Trên Du Thuyền Tahitian	24
<u>PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG</u>	24
<u>PHẦN IV. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ</u>	25

CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG NÀY VÀ CÁC PHỤ LỤC KÈM THEO LÀ MỘT PHẦN KHÔNG THỂ TÁCH RỜI CỦA HỢP ĐỒNG VÀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.

PHẦN I – QUY ĐỊNH VỀ MUA VÀ NHẬN HÀNG, BẢO HÀNH, ĐỔI, TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA

1. MUA VÀ NHẬN HÀNG HÓA

Tư Vấn Viên, Khách hàng ưu đãi và Khách hàng tiêu dùng mua hàng theo mã số mà Công ty cấp khi ký hợp đồng hoặc đơn đăng ký. Tuy nhiên, chỉ có Tư Vấn Viên và Khách hàng ưu đãi tham gia Chương trình năng động và tuân thủ các điều khoản trong hợp đồng và các quy định trong quyển Quy tắc hoạt động của Công ty mới đủ tiêu chuẩn để được thanh toán hoa hồng và các khoản thưởng được quy định trong Chương trình trả thưởng này.

Giá bán, điểm quy đổi và giá trị tính hoa hồng (CV) của hàng hóa được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Giá bán của hàng hóa được in sẵn tại Phiếu mua hàng, khách hàng sẽ điền vào phiếu này khi mua hàng tại công ty.

Tư Vấn Viên và khách hàng phải nhận hàng hóa ngay khi mua hàng tại trụ sở của Công ty, trừ trường hợp bất khả kháng như hàng hóa đang còn trên đường vận chuyển,... thì Công ty sẽ thông báo cụ thể trước khi bán hàng.

Khi nhận hàng, khách hàng và Tư Vấn Viên phải kiểm tra tình trạng và hạn sử dụng của hàng hóa. Công ty sẽ không giải quyết nếu hàng hóa được nhận ra khỏi kho bị hư hỏng mà không phải do lỗi của nhà sản xuất hoặc lỗi do cách bảo quản của Công ty.

Ngoài lý do nêu trên, tất cả hàng hóa có tính hoa hồng được mua từ Công ty đều được đổi, trả lại và được mua lại nếu đáp ứng được các điều kiện đổi, trả và mua lại hàng hóa dưới đây.

2. BẢO HÀNH, ĐỔI, MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA

2.1. BẢO HÀNH:

Các sản phẩm hiện Công ty đang kinh doanh là Thực phẩm chức năng và Mỹ phẩm nên không có chính sách bảo hành cho sản phẩm.

2.2. ĐIỀU KIỆN ĐỔI HÀNG HÓA

Trong trường hợp hàng hóa không đảm bảo chất lượng do lỗi của nhà sản xuất hoặc do bảo quản của Công ty, Tư Vấn Viên và khách hàng phải báo ngay cho Công ty trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận hàng để được hướng dẫn đổi hoặc trả lại sản phẩm. Công ty sẽ không giải quyết nếu thông báo cho Công ty sau 10 ngày kể từ ngày nhận hàng.

2.3. MUA LẠI HÀNG HÓA

- Khi Tư Vấn Viên có yêu cầu, Công ty sẽ mua lại hàng hóa đã bán cho Tư Vấn Viên đó, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại, nếu yêu cầu mua lại đáp ứng các “Điều kiện trả lại, mua lại hàng hóa” của Công ty được quy định tại mục 2.4 dưới đây.

- Trong trường hợp phải mua lại hàng hóa, Công ty sẽ:

a) Hoàn lại tổng số tiền mà Tư Vấn Viên đã trả để nhận được hàng hóa đó nếu không có căn cứ để khấu trừ theo quy định tại Điểm b dưới đây;

b) Hoàn lại tổng số tiền sau khi đã trừ đi các chi phí quản lý, tái lưu kho và chi phí hành chính khác nhưng không thấp hơn 90% khoản tiền mà người tham gia bán hàng đa cấp đã trả để nhận được hàng hóa đó.

Khi hoàn lại tiền Công ty có thể khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế

khác mà người tham gia bán hàng đa cấp đã nhận từ việc mua hàng hóa đó.

Sau khi hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại mục này.

2.4. ĐIỀU KIỆN TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA (áp dụng cho tất cả các trường hợp trả lại, mua lại hàng hóa)

- a) Yêu cầu trả lại được thực hiện không quá ba mươi ngày kể từ ngày nhận hàng thực tế.
- b) Hàng hóa còn hạn sử dụng;
- c) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn; Hàng hóa trả lại phải được chính người có tên trên hóa đơn VAT mang trả cho Công ty ngay khi nộp hồ sơ trả hàng.

2.5. HỒ SƠ, THỦ TỤC TRẢ HÀNG (áp dụng cho tất cả các trường hợp trả lại, mua lại hàng hóa)

- * Đơn yêu cầu hoàn trả hàng hóa theo mẫu của Công ty.
- * Photo giấy Chứng Minh Nhân Dân có công chứng (hoặc bản gốc để đối chiếu).
- * Hóa đơn VAT của đơn hàng định hoàn trả.
- * Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp gốc, đơn yêu cầu hủy hợp đồng, biên bản thanh lý hợp đồng và thẻ Tư Vấn Viên (trong trường hợp chấm dứt hợp đồng và trả hàng).

PHẦN II - KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG

Khi chúng tôi tạo ra sản phẩm Morinda®, chúng tôi mong muốn mang những điều tốt lành đến cho mọi người. Bây giờ, chúng tôi được biết đến trên khắp thế giới về sự cống hiến của chúng tôi qua những sản phẩm từ trái nhàu và những sản phẩm có liên quan đến trái nhàu.

Ngày càng nhiều người khám phá ra sự phi thường của sản phẩm Morinda®.

Họ hò hét khi giới thiệu đến sản phẩm độc đáo này bởi vì nó giúp mọi người trên thế giới sống tốt đẹp hơn – và điều đó làm cho cơ hội kinh doanh của Morinda không thể bị đánh bại.

Sản phẩm Morinda® thay đổi cuộc sống, và cơ hội kinh doanh của Morinda hoàn thành những ước mơ. Trở thành điều gì đó tốt đẹp – hãy để sản phẩm Morinda® thay đổi cuộc đời của bạn. Chia sẻ nó, và bạn sẽ gặt hái được những lợi ích từ kế hoạch thanh toán hoa hồng hào phóng nhất đã có sẵn.

Công ty TNHH Morinda Việt Nam (sau đây được gọi là Công ty) xin được giới thiệu đến các bạn kế hoạch thanh toán hoa hồng độc đáo nhất trong nền công nghiệp này. Kế hoạch này hoàn toàn tưởng thưởng cho các Tư Vấn Viên từng bước trên con đường phát triển kinh doanh thuận lợi của họ cùng với Công ty. Kế hoạch thanh toán hoa hồng của chúng tôi sẽ đặt ra một tiêu chuẩn cho những công ty khác trong nền công nghiệp kinh doanh theo mạng vào những năm tiếp theo – không thổi phồng, không hứa suôn, và không có những ước mơ không thể thực hiện được.

Mặc dù kế hoạch thanh toán hoa hồng rất hào phóng và đơn giản để thực hiện, tất cả những khoản hoa hồng, những phần thưởng, những thu nhập được đặt dưới điều kiện các Tư Vấn Viên phải thể hiện tình trạng hoạt động tốt cũng như việc tuân thủ những quy tắc trong quyển Quy tắc hoạt động của Công ty và luật pháp quốc gia tại nơi Tư Vấn Viên ký hợp đồng.

Kế hoạch thanh toán hoa hồng được Công ty phân thành ba mức độ phù hợp về tài chính và thành quả cá nhân cho các Tư Vấn Viên năng động, như sau:

- Thu Nhập Tức Thì
- Thu Nhập Tăng Trưởng
- Thu Nhập Làm Giàu

1. THU NHẬP TỨC THÌ

Một lý do để Công ty phát triển nhanh chóng là tất cả những Tư Vấn Viên năng động mới được tưởng thưởng nhanh nhất với chương trình Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh. Kế hoạch thanh toán hoa hồng được thiết lập để Tư Vấn Viên năng động mới có thể nhận được thu nhập

một cách nhanh chóng – và điều này thật sự hiệu quả.

2. THU NHẬP TĂNG TRƯỞNG

Hoa Hồng Chuyên Nghiệp được xây dựng để chi trả cho Tư Vấn Viên năng động qua tám tầng trong hệ thống của họ tùy theo từng danh hiệu họ đạt được. Công ty áp dụng nén gọn năng động trên tất cả doanh số cho đến tầng vô tận, và hoa hồng tối đa được tính trên tất cả doanh số được nén đó. Không có sự giới hạn về chiều rộng, và đặc điểm của việc chỉ định cho phép các Tư Vấn Viên xây dựng những đơn vị hỗ trợ.

3. THU NHẬP LÀM GIÀU

Một bí quyết để tạo dựng sự giàu có là khi ta kích nhẹ vào chiếc xe tăng trưởng; một tỷ lệ phần trăm nhỏ của hàng hóa tăng trưởng khổng lồ có nghĩa là tạo dựng được một sự giàu có đáng kể. Thu Nhập Làm Giàu là một khoản thưởng ngoài khoản hoa hồng thông thường.

Thỏa mãn được điều kiện để chi trả khoản thưởng này của Công ty, Tư Vấn Viên có thể tạo ra thu nhập thêm trên doanh số được tính hoa hồng mà Tư Vấn Viên đạt được. Những khoản thưởng này bao gồm: Khoản thưởng Hoạt động tích cực (TPB), Khoản Thưởng Vô Tận (IB), Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen (BPB).

4. TỰ DO CHỈ ĐỊNH

Công ty cho phép các Tư Vấn Viên đạt danh hiệu từ Ngọc Trai trở lên có thể sắp xếp hệ thống của mình bằng cách: khi bảo trợ những Tư Vấn Viên mới, bạn có thể lựa chọn bảo trợ trực tiếp những người này dưới tầng một của mình hoặc chỉ định họ vào bất kỳ nơi đâu trong hệ thống Tư Vấn Viên của bạn nhưng vẫn không mất đi mối quan hệ bảo trợ cá nhân của bạn.

5. KHÔNG GIỚI HẠN VỀ ĐỊA LÝ

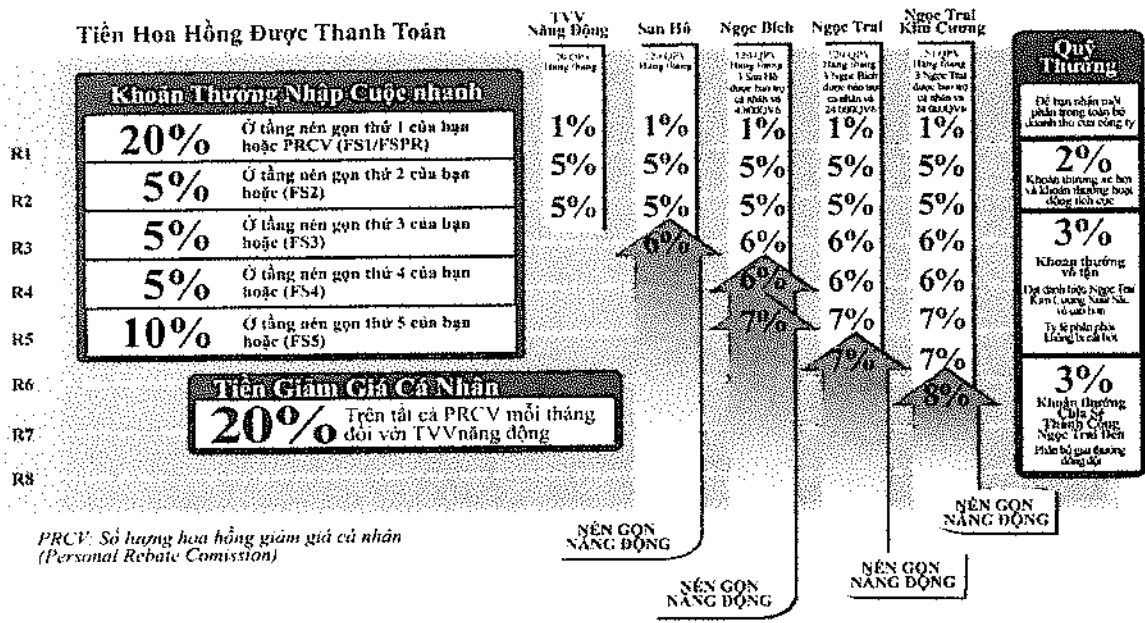
Hệ thống kinh doanh của Công ty không bị giới hạn về địa lý. Có nghĩa rằng một Tư Vấn Viên có thể có khả năng xây dựng hệ thống Tư Vấn Viên trên khắp thế giới, nơi mà Morinda chính thức mở văn phòng – Tư Vấn Viên có thể bảo trợ Tư Vấn Viên ở những quốc gia khác nơi có trụ sở của Công ty và tuân theo quy định của Morinda/ Công ty tại từng quốc gia đấy. Tư Vấn Viên và hệ thống quốc tế của Tư Vấn Viên sẽ được thanh toán căn cứ theo chính sách trả hoa hồng của quốc gia, nơi Tư Vấn Viên ký hợp đồng. Tuy nhiên, doanh số của hệ thống sẽ không bị giới hạn. Kết quả sẽ được thống nhất bởi hệ thống tính hoa hồng chung trên toàn cầu của Morinda.

Khi mở rộng việc kinh doanh của mình trên toàn cầu, các Tư Vấn Viên nên lưu ý như sau:

- Các Tư Vấn Viên nên tham khảo Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng, luật pháp quốc gia đang được áp dụng.
- Vì lý do kinh doanh đặc thù và những điều kiện pháp lý, Kế hoạch thanh toán hoa hồng áp dụng tại Trung Quốc và Hàn Quốc được quy định riêng cho những quốc gia này.

Morinda không bảo đảm rằng hoạt động kinh doanh của công ty sẽ luôn luôn tồn tại ở những quốc gia hiện Morinda đang hoạt động. Nếu Morinda quyết định dừng hoạt động kinh doanh tại bất kỳ quốc gia nào, Morinda sẽ không tiếp tục có nghĩa vụ đối với những Tư Vấn Viên tại những quốc gia đó, bao gồm những tổn thất về hoa hồng, các khoản thưởng hoặc những tương thưởng khác phát sinh do việc ngừng hoạt động kinh doanh này.

Kế hoạch thanh toán hoa hồng của Morinda được thiết kế với những đặc điểm đặc biệt để gần gũi với những Tư Vấn Viên, tương thưởng xứng đáng cho những người xây dựng hệ thống và công bằng cho tất cả mọi người.



CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG CỦA CÔNG TY

Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng 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.

Kế hoạch thanh toán hoa hồng chi trả cho tất cả các Tư Vấn Viên trên toàn cầu tổng số 53% trên tất cả số lượng tính hoa hồng (CV) được đánh giá: 45% được thanh toán cho hoa hồng nhập cuộc nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp, và 8% được thanh toán cho các quỹ thưởng toàn cầu (quỹ thưởng này được giới hạn 4% trên tổng doanh số quốc gia và được thanh toán cho các khoản thưởng như sau: Khoản thưởng xe hơi và Khoản thưởng Hoạt động tích cực (2%), Khoản thưởng vô tận (3%), Khoản thưởng Chia sẻ thành công Ngọc trai Đen (3%) như dưới đây). Tuy nhiên, tổng số hoa hồng Công ty chi trả cho Tư Vấn Viên sẽ không vượt quá 40% doanh thu bán hàng của Công ty.

1. 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 và Khách hàng ưu đãi quyết định. Tuy nhiên, đối với những người mua hàng hóa của Công ty với giá CAS thì giá bán lại cho khách hàng không được thấp hơn giá CAS và không được vượt quá giá NCAS (giá CAS và giá NCAS vui lòng xem trong phần giải thích từ ngữ bên dưới) được quy định trong Danh mục hàng hóa bán hàng đa cấp được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Đối với những Tư Vấn Viên và Khách hàng ưu đãi mua hàng hóa của Công ty với giá NCAS thì giá bán lại cho khách hàng không được thấp hơn giá NCAS và không được vượt quá 10% giá NCAS được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp do cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

2. TIỀN GIẢM GIÁ CÁ NHÂN (PRB)

Một Tư Vấn Viên năng động mới hoặc đang hoạt động và mua hàng đạt trên 120 QPV trong một tháng sẽ được hưởng khoản tiền giảm giá cá nhân là 20% đối với phần doanh số lớn hơn 120 QPV đầu tiên.

Ví dụ, trong một tháng, nếu bạn mua một thùng TPBS/ TPCN Morinda® tương đương 120 QPV, và trong tháng đó bạn mua thêm sản phẩm, bạn

sẽ nhận 20% tiền giảm giá cá nhân cho phần doanh số mua thêm ngoài 120 QPV đầu tiên. Khoản giảm giá cá nhân áp dụng khi tính hoa hồng nhanh (doanh số đạt được trong 60 ngày đầu tiên kể từ ngày tham gia) và cả khi tính hoa hồng chuyên nghiệp (doanh số đạt được kể từ ngày thứ 61 trở đi).

3. KHOẢN THƯỜNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB)

Khoản Thường Nhập Cuộc Nhanh của Công ty được đặt ra để mang thu nhập đến cho các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá một cách nhanh chóng. Khoản thường nhập cuộc nhanh không chi trả theo danh hiệu. Công ty sẽ thanh toán cho tất cả các thủ lĩnh đạt tiêu chuẩn đánh giá khoản thường nhập cuộc nhanh trên tất cả số lượng tính hoa hồng (CV) của những Tư Vấn Viên mới được họ bảo trợ trong 60 ngày đầu tiên trong năm tăng cấp dưới được họ bảo trợ theo sơ đồ thanh toán cho Khoản thường nhập cuộc nhanh dưới đây, 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.

Bạn có thể đạt tiêu chuẩn đánh giá của Khoản Thường Nhập Cuộc Nhanh trong suốt thời gian bạn là Tư Vấn Viên có tham gia chương trình năng động. Khoản Thường Nhập Cuộc Nhanh được tính toán vào mỗi thứ Sáu hàng tuần vào tháng sau của tháng có phát sinh đơn hàng và tương đương với số tiền thanh toán cao nhất trên tám tầng trong kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp của Công ty (hoa hồng được thanh toán đối đa là 45% trên CV).

Việc này cho phép Tư Vấn Viên cấp trên nhận tiền lời từ việc mua hàng của những Tư Vấn Viên mới được họ bảo trợ ngay từ ngày đầu. Đây thực sự là sự khởi đầu nhanh chóng để xây dựng một khoản thu nhập khá lớn từ việc mua hàng của một hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới đang phát triển của Công ty.

Để duy trì Khoản Thường Nhập Cuộc Nhanh, Tư Vấn Viên chỉ cần mua hàng và duy trì Chương trình năng động. Người bảo trợ trực tiếp của Tư Vấn Viên trong giai đoạn khởi động

nhanh (60 ngày đầu tiên) không tham gia Chương trình năng động, hoa hồng nhanh sẽ được tính cho cấp bảo trợ tiếp theo đạt tiêu chuẩn theo kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp.

Tuy nhiên, Chương trình năng động được cài đặt cho thị trường Việt Nam chỉ nhận biết được Tư Vấn Viên có duy trì Chương trình năng động hay không khi tháng đã hết mà Tư Vấn Viên đó không có mua hàng năng động. Cho nên ở những tháng có 05 ngày thứ Sáu, hoa hồng nhanh của tuần đầu tiên có thể sẽ rơi vào đợt thanh toán hoa hồng cuối tháng, và mặc dù Tư Vấn Viên không mua hàng năng động tháng đó nhưng vẫn có thể được nhận hoa hồng nhanh của đợt đầu tiên trong tháng. Vì vậy, hoa hồng nhanh đợt này không được chuyển lên cho người bảo trợ cấp trên như đã nêu.

Hoa hồng nhập cuộc nhanh được thanh toán trên 45% trên tổng CV của sản phẩm trên năm tầng được phát thảo như sơ đồ như dưới đây:

Sơ Đồ Thanh Toán Hoa Hồng Nhanh

Bảo Trợ Cấp Trên	Thanh Toán Hoa Hồng
Tầng thứ 5	10%
Tầng thứ 4	5%
Tầng thứ 3	5%
Tầng thứ 2	5%
Tầng thứ 1	20%
Tư Vấn Viên mua hàng	120 QPV chưa có hoa hồng
Tổng cộng hoa hồng được thanh toán	45%

Hiểu được hai yếu tố căn bản về Khoản Thường 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 Thường Nhập Cuộc Nhanh nào. Nói cách khác, tầng thứ nhất của bạn theo chương trình Khoản Thường 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. Chương Trình 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.

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.

Trong trường hợp có áp dụng khoản giảm giá cá nhân, 20% 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 một đến bốn. Xem ví dụ bên dưới.

Ví dụ: A bảo trợ B. A và B đều là Tư Vấn Viên năng động. A sẽ được thanh toán 20% trên doanh số (CV) của 120 QPV đầu tiên của B và 5% trên tất cả CV còn lại trong cả tháng khi B trong giai đoạn Khởi động nhanh. Vì sau 120 QPV đầu tiên, B đã được thanh toán khoản giảm giá cá nhân 20% (tương đương với tỷ lệ thanh toán cho bảo trợ cấp trên trực tiếp (FS1)), nên A sẽ được thanh toán theo tỷ lệ của cấp trên bảo trợ thứ hai (tầng thứ 2). Khi B nhận được khoản giảm giá cá nhân 20%, 25% còn lại sẽ

thanh toán cho bốn cấp bảo trợ ở trên từ tầng thứ hai đến thứ năm theo tỷ lệ (5%, 5%, 5%, 10%).

Xem thêm sơ đồ thanh toán khoản thưởng Nhập cuộc nhanh có và không có khoản giảm giá cá nhân được phác thảo dưới đây:

Thanh Toán Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (FS1) Có & Không Có Tiền Giảm Giá Cá Nhân (PR)

Nhóm Bảo Trợ Cá nhân	KTNCN không có GGCN		HHCN có GGCN	
	Tầng Nền Gìn Năng Động	% Thanh Toán cho CV Thưởng Thưởng	Tầng Nền Gìn Năng Động	% Thanh Toán Trên PRCV
Tầng 6 (Năng động)	NCN5	10%	---	---
Tầng 5 (Năng động)	NCN4	5%	NCN5	10%
Tầng 4 (Không năng động)	---	---	---	---
Tầng 3 (Năng động)	NCN3	5%	NCN4	5%
Tầng 2 (Năng động)	NCN2	5%	NCN3	5%
Tầng 1 (Năng động)	NCN1	20%	NCN2	5%
TVV mua hàng (Năng động)	---	0	NCN	20%
		45%		45%

4. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CHUYÊN NGHIỆP (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. Cấu trúc được chia ra ngay từ lúc đầu, hoặc ở tầng mới vào, vị trí Tư Vấn Viên và vị trí thủ lĩnh (vui lòng xem bên dưới). Mỗi vị trí có mang nhiều tiêu chuẩn đánh giá hàng tháng và tiền hoa hồng như đã được biết.

Hoa hồng chuyên nghiệp thanh toán tổng cộng 45% trên CV được đánh giá trên sản phẩm và được thanh toán cho những người bảo trợ cấp trên theo sơ đồ sau:

Sơ Đồ Thanh Toán Hoa Hồng Chuyên Nghiệp

Bảo Trợ Cấp Trên	Thanh Toán Hoa Hồng
Tầng thứ 8	8%
Tầng thứ 7	7%
Tầng thứ 6	7%
Tầng thứ 5	5%
Tầng thứ 4	5%
Tầng thứ 3	5%
Tầng thứ 2	5%
Tầng thứ 1	1%
Tư Vấn Viên mua hàng	120 QPV đầu tiên chưa có hoa hồng
Tổng cộng hoa hồng được thanh toán	45%

Khi một Tư Vấn Viên A ký hợp đồng mới với Công ty. Số lượng hàng hóa của Tư Vấn Viên A mua trong sáu mươi ngày đầu tiên sẽ thanh toán cho các cấp bảo trợ cấp trên theo khoản thưởng nhập cuộc nhanh (FSB). Số lượng hàng hóa của Tư Vấn Viên A mua từ ngày 61 trở đi sẽ được đánh giá và thanh toán cho những người bảo trợ cấp trên theo sơ đồ thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp như trên.

VD: Một Tư Vấn Viên A đang ở ngày thứ 61 kể từ khi ký hợp đồng tham gia BHĐC mua một thùng Max Concentrate đạt 120 QPV đầu tiên. Bảo trợ cấp trên của TVV A tùy theo danh hiệu đạt được mà được thanh toán hoa hồng theo số tầng như sau:

- Một thùng Max Concentrate (120 QPV) có CV = 2.220.000.
- Bảo trợ cấp trên thứ nhất (tầng 1) được thanh toán 1% trên CV.
- Bảo trợ cấp trên thứ hai (tầng 2) được thanh toán 5% trên CV.
- Bảo trợ cấp trên thứ 3,4,...8 (tầng 3,4,...8) được thanh toán với tỷ lệ % tương ứng như sơ đồ thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp bên trên.
- Nếu có bất kỳ bảo trợ cấp trên nào chưa đủ tiêu chuẩn để nhận hoa hồng thì sơ đồ sẽ tìm kiếm lên trên nữa để chi trả đủ tổng cộng 45% trên CV cho người bảo trợ nào đạt tiêu chuẩn thì thôi (xem thêm Nén gọn năng động).

Không phải bất kỳ Tư Vấn Viên nào đều có thể nhận hoa hồng chuyên nghiệp trên tổng cộng 45% của CV được đánh giá mà hoa hồng chuyên nghiệp được thanh toán dựa vào các vị trí thủ

lĩnh được đánh giá theo các điều kiện bên dưới đây.

VD: Nếu Tư Vấn Viên có những người được mình bảo trợ đã sau 60 ngày muốn được nhận hoa hồng trong 06 tầng cấp dưới thì Tư Vấn Viên này phải đạt được danh hiệu Ngọc Bích trong tháng đó. Tương tự là Ngọc Trai hoặc cao hơn theo sơ đồ thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp bên trên.

Nếu trong hệ thống 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 (nếu có).

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% mà Công ty thanh toán. Như thế sẽ còn lại 55,56% (25% ÷ 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% ÷ 45%), rồi nhân giá trị tính hoa hồng trên tiền giảm giá cá nhân (PRCV) với kết quả (55,56%) để tìm PRCV được giảm giá.

Ghi chú: Tư Vấn Viên không tham gia chương trình năng động không được nhận tiền thanh toán hoa hồng theo danh hiệu, và vì vậy không được thanh toán tiền hoa hồng chuyên nghiệp hoặc các khoản thưởng khác.

Ví dụ: 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 4.440.000 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 $(120 \times 55,56\%) = 66,67$.

• 120QV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân :
45% của 120 QV (2.220.000 CV) thường = **999.000VND**

• Có giảm giá cá nhân:

- 20% của 120 QV thứ hai = 444.000VND.

- 45% của PRCV được giảm 66,67 = 475.000VND

$(2.220.000 \text{ CV}/120 \times 66,67 = 1.233.395$
PRCV;

$1.233.395 \text{ PRCV} \times 45\% = 555.000\text{VND})$

Tổng cộng = **999.000VND**

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.

Thanh Toán Hoa Hồng Chuyên Nghiệp Có & Không Có Tiền Giảm Giá Cá Nhân

Nhóm bảo trợ chi định	HHCN không kèm GGCN % trả cho CV thông thường	HHCN có GGCN % trả cho GGCN HHCN
Cấp 8	8%	8% của giảm SLHHGGCN
Cấp 7	7%	7% của giảm SLHHGGCN
Cấp 6	7%	7% của giảm SLHHGGCN
Cấp 5	6%	6% của giảm SLHHGGCN
Cấp 4	6%	6% của giảm SLHHGGCN
Cấp 3	5%	5% của giảm SLHHGGCN
Cấp 2	5%	5% của giảm SLHHGGCN
Cấp 1	1%	1% của giảm SLHHGGCN
TVV Độc Lập mua hàng	0%	20% của SLHHGGCN

-45% CV thường -45% của GGCN

4.1. TƯ VẤN VIÊN ĐỘC LẬP VÀ KHÁCH HÀNG ƯU ĐÃI

a/ Tư Vấn Viên Độc Lập

Tư Vấn Viên độc lập tham gia Chương trình năng động (được quy định tại mục 7 của chương này) mới có đủ tiêu chuẩn để hưởng các quyền lợi trong Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng này.

Tư Vấn Viên độc lập có thể có được tiền lời bán lẻ khi bán lại hàng hóa đã mua từ Công ty.

Khi Tư Vấn Viên độc lập phát triển hệ thống sẽ được đánh giá dựa theo tiêu chuẩn của các khoản hoa hồng và các khoản thưởng được quy định trong Chương trình trả thưởng này.

Tư Vấn Viên không tham gia Chương trình năng động được xem như một Khách hàng tiêu dùng, nên không được đánh giá cho các khoản hoa hồng, khoản thưởng và các lợi ích kinh tế khác.

b/ Khách hàng Ưu đãi:

Khách hàng ưu đãi được quy định trách nhiệm tương tự như Tư Vấn Viên độc lập và không chỉ giới hạn trong việc phải ký hợp đồng, tham gia đào tạo và được cấp thẻ thành viên trước khi thực hiện hoạt động BHĐC.

Khách hàng ưu đãi có thể có được tiền lời bán lẻ khi bán lại hàng hóa đã mua từ Công ty.

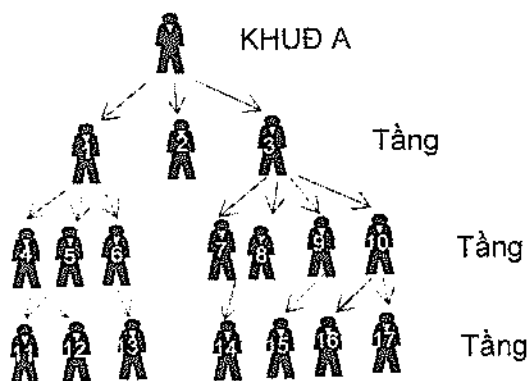
Khách hàng ưu đãi tham gia chương trình năng động sẽ đủ tiêu chuẩn để nhận khoản thưởng nhập cuộc nhanh và hoa hồng chuyên nghiệp. Tuy nhiên, hoa hồng sẽ bị giới hạn trong doanh số của ba tầng được bảo trợ cấp dưới và hoa hồng được thanh toán tối đa 3.600.000 VNĐ/ tháng. Ngoài ra, doanh số của hệ thống Tư Vấn Viên được bảo trợ cấp dưới sẽ không tính hoa hồng cho Khách hàng ưu đãi.

VD: Khách hàng ưu đãi (KHUĐ) A, bảo trợ các TVV và KHUĐ như sau:

Tầng 1: (1): KHUĐ (2): KHTD (3): TVV

Tầng 2: (5,6,7,8): KHUĐ; (4,9,10): TVV

Tầng 3: (11,12,13,14):KHUĐ; (15,16,17): TVV



Nếu tất cả cấp dưới của A đều mua hàng. A sẽ được thanh toán hoa hồng dựa vào doanh số của các người trong hệ thống cấp dưới như sau: 1,2,3,5,6,7,8,11,12,13,14. Tuy nhiên, hoa hồng tối đa được nhận là 3 triệu sáu trăm nghìn đồng. Các số 4,9,10,15,16,17 là các TVV của cấp dưới (số 3) nên sẽ không được tính cho KHUĐ A.

4.2. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HÔ

Đây là vị trí thủ lĩnh đầu tiên.

Khi Tư Vấn Viên mua bất kỳ sản phẩm Morinda® nào có tính hoa hồng nào tương đương 120 QPV sẽ đủ tiêu chuẩn đánh giá cho vị trí thủ lĩnh này.

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

* 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.

4.3. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HÔ 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 tối thiểu 480 ASQV4.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

* 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.

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

* 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 480ASQV4.

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

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

* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, và 12.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 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.

4.6. 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: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, 24.000 QV6 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.

4.7. 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: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, 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.

4.8. 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: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, 24.000 QV6 và 42.000 QV8 cá nhân.
- * 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, 24.000 QV6 hoặc 42.000 QV8.
 - Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo 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 42.000 QV8 cá nhân.
- * 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.

4.9. 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: 120 QPV, có 03 người được bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 72.000 QV8 cá nhân.
- * 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.

4.10. 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: 120 QPV, có 04 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 96.000QV8 cá nhân.

* 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.

4.11. 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: 120 QPV, có 05 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000QV8 cá nhân.

* 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.

4.12. 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: 120 QPV, có 06 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000 QV8 cá nhân.

*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 THẾ 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.

Danh Hiệu Đạt Được

Tiêu Chuẩn Đánh Giá Tối Thiểu Ban Đầu (Hoa Hồng Chuyên Nghiệp)

Thanh Toán Theo Danh Hiệu	Số Lượng Danh Hiệu Cá Nhân (QPV)	Nhóm QV	Bảo Trợ Cá Nhân	Khoản Thưởng toàn Cầu
Tư Vấn Viên Độc Lập	120QV	Không A-D	Không A-D	Có thể có khoản thưởng HDTC
San Hồ	120QV	480 ASQV4	Không A-D	Có thể có khoản thưởng HDTC
San Hồ Xuất Sắc	120QV	480 ASQV4	3 TVV mua hàng năng động	Có thể nhận khoản thưởng HDTC
Ngọc Bích	120QV	4.800 QV6	3 TVV được thanh toán theo San Hồ	Có thể có khoản thưởng HDTC
Ngọc Bích Xuất Sắc	120QV	12.000 QV6	3 TVV được thanh toán theo San Hồ	Có thể có khoản thưởng HDTC
Ngọc Trai	120QV	24.000 QV6	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Bích	Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Xuất Sắc	120QV	46.000 QV6	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Bích	Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Kim Cương	120QV	20.000 QV6 + 42.000 QV8	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120QV	22.000 QV8	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Kim Cương Đột	120QV	96.000 QV8	4 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Kim Cương Ba	120QV	120.000 QV8	5 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120QV	120.000 QV8	6 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTUNTĐ

Số Cấp Nên Được Thanh Toán

Danh Hiệu Đạt Được

Duy Trì Tối Thiểu Danh Hiệu Đạt Được (Hoa Hồng Chuyên Nghiệp)

Thanh Toán Theo Danh Hiệu	Số Lượng Danh Giá Cá Nhân (QPV)	Nhóm QV	Bảo Trợ Cá Nhân		Khoản Thường toán Cầu
Tư Vấn Viên Độc Lập	120QV	Không A/D	Không A/D	3	Có thể có khoản thưởng HDTC
San Hồ	120QV	480 ASQV4	Không A/D	4	Có thể có khoản thưởng HDTC
San Hồ Xuất Sắc	120QV	480 ASQV4	3 TVV mua hàng năng động	4	Có thể nhận khoản thưởng HDTC
Ngọc Bích	120QV	4.800 QV6	Không A/D	6	Có thể có khoản thưởng HDTC
Ngọc Bích Xuất Sắc	120QV	12.000 QV6	Không A/D	6	Có thể có khoản thưởng HDTC
Ngọc Trai	120QV	24.000 QV6 hoặc 30.000 QV7	Không A/D	7	Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Xuất Sắc	120QV	36.000 QV6	Không A/D	7	Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Kim Cương	120QV	24.000 QV6 và 42.000 QV8	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai Không A/D	8	Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120QV	72.000 QV8	3 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	8	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120QV	96.000 QV8	4 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	8	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Kim Cương Ba	120QV	120.000 QV8	5 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	8	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120QV	120.000 QV8	6 TVV được thanh toán theo Ngọc Trai	8	KTVT; Có thể có khoản thưởng HDTC + CSTCNTD

Số Cấp Nên Gọn Được Thanh Toán

5. NÉN GỌN NĂNG ĐỘNG

Kế hoạch thanh toán hoa hồng được thanh toán cũng quan trọng như việc làm thế nào để được thanh toán nó. Kế hoạch thanh toán của một công ty khác có thể có vẻ rất rộng rãi nhưng thật ra là trả toàn bộ cho người tham gia ít hơn nhiều khi thanh toán tiền hoa hồng.

phép công ty đó giữ lại tiền hoa hồng của người tham gia. Việc những công ty này giữ lại tiền hoa hồng được gọi là sự Gián đoạn.

Không có sự gián đoạn trong kế hoạch thanh toán tiền hoa hồng của Công ty. 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 Thường Nhập Cuộc Nhanh hoặc tiền hoa hồng thanh toán cho hoạt động chuyên nghiệp được chia phần và được thanh toán để đánh giá các Tư Vấn Viên cấp trên. Kế hoạch thanh toán hoa hồng sẽ tìm kiếm hệ thống cấp trên để phân phát 45% tiền hoa hồng, thanh toán cho các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

Nén Gọn Năng Động

Thanh Toán Theo Danh Hiệu	Cấp Chỉ Định	Cấp Nên Gọn	% Thu Nhập
Ngọc Trai Kim Cương	12	R8	
Ngọc Trai	11	Ngọc Trai được đánh giá qua 7 cấp
Ngọc Trai	10	R7	
Ngọc Bích	9	R6	
Tư Vấn Viên không mua hàng	8	TVV không có QPV không nhận HHCN
Ngọc Bích	7	R5	
San Hồ	6	San Hồ chỉ được đánh giá qua 4 cấp
Ngọc Trai Kim Cương	5	R4	
Tư Vấn Viên không năng động	4	TVV KNB không Nhận Tiền Hoa Hồng
San Hồ	3	R3	
Tư Vấn Viên năng động	2	R2	
Tư Vấn Viên năng động	1	R1	

Tư Vấn Viên mua hàng 45%

Ví dụ: khi người tham gia không đạt tiêu chuẩn đánh giá để nhận tiền hoa hồng từ hệ thống cấp dưới của anh hay cô ta, một số kế hoạch cho

6. 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.

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

Đánh giá Điểm Nén Năng Động			
Cây Hệ Thống	QPV	Không có*	Có*
Bạn	120		
Tư Vấn Viên # 1	120		
Tư Vấn Viên # 2	120		
Tư Vấn Viên # 3	0		
Tư Vấn Viên # 4	120		
Tư Vấn Viên # 5	0		
Tư Vấn Viên # 6	30& VNĐ		
Tư Vấn Viên # 7	120		

* Không có Đánh Giá Điểm Nén Năng Động QV6 của bạn là 510.
 ** Có Đánh Giá Điểm Nén Năng Động, TVV không năng động không được tính như là một cấp, vì vậy QPV của TVV # 7 chuyển lên để QV6 của bạn bằng 630.

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. Điều này áp đặt trách nhiệm lên bạn, để đảm bảo là bạn đạt được số lượng tiêu chuẩn đánh giá thích hợp không tính đến điểm nén gọn bù lại sự thâm hụt. Vào thời điểm tác dụng của nén gọn được biết đến, tháng đó đã hết và sự tính toán đã được thực hiện. Sẽ không có một điều chỉnh hay thay đổi nào xảy ra.

7. CHƯƠNG TRÌNH NĂNG ĐỘNG (CAS PROGRAM)

Để duy trì chương trình năng động, hàng tháng Tư Vấn Viên duy trì doanh số đạt 120 QPV. Trong kế hoạch thanh toán hoa hồng, tham gia Chương trình năng động Tư Vấn Viên sẽ được hưởng những quyền lợi sau đây:

- 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.

- Nhận hoa hồng chuyên nghiệp, tăng danh hiệu, và các khoản thưởng.
- Mua hàng với giá CAS. Nếu không tham gia Chương trình năng động, Tư Vấn Viên sẽ mua hàng với giá NCAS.
- Được đánh giá cho khoản tiền Giảm Giá Cá Nhân 20%.
- Bảo trợ người mới vào hệ thống.
- Cơ hội nhận được các quyền lợi của Chương trình Con đường thành công Morinda (được quy định cụ thể trong Chương trình trả thưởng này).
- Có thể truy cập vào trang web Morinda.com.

* **Điểm thưởng năng động:** Tư Vấn Viên tham gia chương trình năng động tối thiểu 120QPV sẽ nhận được điểm thưởng năng động 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.
- Mỗi 240 QPV đầu tiên sẽ được tặng thêm 80 ASQV4, tối đa 01 (một) lần trong một tháng.

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.

8. CÁC KHOẢN THƯỞNG ĐÁNH GIÁ DỰA TRÊN ASQV4

Ngoài 45% hoa hồng theo Chương trình trả thưởng nhanh và Chương trình hoa hồng chuyên nghiệp, Chương trình trả thưởng còn có các khoản thưởng: Khoản thưởng đánh giá dựa trên ASQV4 (bao gồm Khoản thưởng xe hơi, Khoản thưởng hoạt động tích cực), Khoản thưởng vô tận và Khoản thưởng chia sẻ thành công Ngọc trai đen. Tổng các khoản thưởng này được giới hạn không quá 8% CCV toàn cầu đồng thời không quá 4% doanh số quốc gia. Khoản thưởng đánh giá dựa trên ASQV4 là 2% của CCV toàn cầu (một trong ba quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia). Được đánh giá vào mỗi tháng

8.1. KHOẢN THƯỞNG XE HƠI

- Điều kiện: Đạt danh hiệu MRE trong tháng được đánh giá.
- Quyền lợi: Thanh toán tổng cộng 18.500.000 đồng/tháng được đánh giá (chưa bao gồm thuế thu nhập cá nhân).
- Khoản thưởng này nằm trong quỹ 2% toàn cầu. Sau khi thanh toán khoản thưởng xe hơi, phần còn lại sẽ thanh toán cho khoản thưởng Hoạt động tích cực.

Ví dụ: sau khi xác định quỹ thưởng 2% CV toàn cầu là một số tiền A, và Việt Nam có được 500 người đạt khoản thưởng xe hơi:

$$A - (500 \times 18 \times 500) = B$$

Số tiền B còn lại này sẽ thanh toán tiếp cho những Tư Vấn Viên đạt khoản thưởng hoạt động tích cực sau đây.

- Khoản thưởng này được đánh giá hàng tháng.

8.2. KHOẢN THƯỞNG HOẠT ĐỘNG TÍCH CỰC

- Điều kiện: Tăng 35% ASQV4 so với tiêu chuẩn đạt được trước đó. Những Tư Vấn Viên đã từng là Tư Vấn Viên của tập đoàn Morinda từ tháng 03/2013 trở về trước, nay chuyển sang ký hợp đồng với Morinda Việt Nam, nếu tháng 03/2013 có thấp hơn 741 ASQV4 thì mốc tiêu chuẩn đầu tiên 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: quỹ thưởng sẽ được chia dựa trên tỷ lệ tổng ASQV của **tầng thứ tư** của Tư Vấn Viên được đánh giá.

Ví dụ: Sau khi trừ đi khoản thưởng xe hơi, số tiền còn lại là B (như VD trên), và có 1.000 người với tổng số ASQV của tầng thứ tư là 500.000 ASQV. Tỷ lệ được xác định như sau:

- $B : 500.000(\text{ASQV}) = C \text{ đ} / \text{ASQV}$
- TVV1 có 10.000 ASQV tầng thứ tư = $10.000 \times C$.
- TVV2 có 50.000 ASQV tầng thứ tư = $50.000 \times C$.
- 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 C sẽ thay đổi tùy vào số lượng người đạt tiêu chuẩn và tổng số lượng ASQV tầng bốn của những người đạt được).

- Trong quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu, khoản thưởng xe hơi sẽ được thanh toán trước, phần còn lại sẽ được thanh toán cho khoản thưởng Hoạt động tích cực (TruPerformance Bonus).

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. Quỹ thưởng này là 3% của CCV toàn cầu (một trong ba quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia) của Công ty trong những tháng định sẵn từ cấp thứ 10 của Tư Vấn Viên trong Công ty đến vô tận, và không có một giới hạn cố định trên số lượng tiền được thanh toán của quỹ này.

* 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 quỹ được chia này. Quỹ này được thanh toán hàng tháng và được chia theo tỷ lệ CAS20 trong số các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

*Quyền lợi: Quỹ này được thanh toán hàng tháng 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 (danh hiệu mới bổ sung): 150% CAS20
- Bảo trợ cá nhân từ 07 (bảy) Ngọc Trai trở lên, mỗi một Ngọc Trai sẽ được thưởng thêm 50% CAS20.

Ví dụ: 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.

Khoản thưởng này nằm trong quỹ thưởng 3% toàn cầu. 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 và là một trong 03 quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia.

Khoản thưởng này không giới hạn với số Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá. Tư Vấn Viên mới và đang hoạt động có thể được đánh giá cho quỹ này.

10. KHOẢN THƯỞNG CHIA SẼ THÀNH CÔNG NGỌC TRAI ĐEN

Công ty sát nhập Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản tiền trả thêm cho các Tư Vấn Viên thông qua nỗ lực xây dựng đội ngũ, lập nên một hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới suốt tám cấp. Quỹ thưởng này là 3% của CCV toàn cầu (một trong ba quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia) của Công ty cho một quý được đặt ra. Không có giới hạn cố định cho số lượng tiền được thanh toán của quỹ hoa hồng này, quỹ được phân phát theo quý. Khách hàng ưu đãi không được chia sẻ quỹ thưởng Ngọc Trai Đen.

Tiêu chuẩn đánh giá và duy trì của quỹ thưởng Chia sẻ thành công Ngọc Trai Đen có vẻ phức tạp khi mới được đọc lần đầu, nhưng theo thời gian xây dựng hệ thống bạn sẽ được đánh giá cho khoản thưởng này, bạn sẽ có kinh nghiệm

thực tiễn để hiểu được giá trị của khoản thưởng này trong quá trình xây dựng kinh doanh của mình tại Morinda.

Điều kiện: Để đạt danh hiệu Ngọc Trai Đen, một Tư Vấn Viên năng động phải có ba người được bảo trợ cá nhân trong hệ thống cấp dưới được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương mỗi tháng trong một quý (03 tháng). Tư Vấn Viên phải thêm một người được bảo trợ cá nhân, được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương hoặc cao hơn sau mỗi bốn quý đánh giá (không cần phải là những quý liên tục theo lịch).

Sau lần đánh giá thứ 16, miễn là Tư Vấn Viên năng động duy trì bảy người được bảo trợ cá nhân, được thanh toán tiền theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương mỗi tháng, Tư Vấn Viên sẽ là một thành viên thường trực của câu Lạc Bộ Ngọc Trai Đen.

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

Chuyển lên: Là một Tư Vấn Viên Ngọc Trai Kim Cương được Ngọc Trai Đen bảo trợ trở thành Ngọc Trai Đen, Tư Vấn Viên Ngọc Trai Đen đầu tiên giữ phần chia của khoản thưởng sẽ chia cho các Ngọc Trai Kim Cương đạt danh hiệu. Là người đạt tiêu chuẩn đánh giá Ngọc Trai trở thành người đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, Tư Vấn Viên Ngọc Trai Đen đầu tiên giữ phần chia của khoản thưởng sẽ chia cho các Ngọc Trai đạt danh hiệu. Nếu một Ngọc Trai trở thành một Ngọc Trai Đen không có người bảo trợ của anh hay cô ta là một Ngọc Trai Đen, phần Ngọc Trai của anh ta sẽ chuyển lên cho Ngọc Trai đầu tiên.

Ngọc Trai đen đầu tiên luôn nhận phần chia của quỹ thưởng ít hơn khi một Ngọc trai kim cương hoặc Ngọc trai đạt được vị trí cao hơn trong quỹ thưởng này.

Duy trì: Công ty sát 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 quỹ thưởng này.

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

Cấp độ Ngọc Trai Đen	Trong 04 (bốn) quý đầu tiên đạt tiêu chuẩn	Từ quý thứ 05 (năm) trở đi
3 NTKC	100% CAS8	25% CAS8
4 NTKC	100% CAS8	40% CAS8
5 NTKC	100% CAS8	60% CAS8
6 NTKC	100% CAS8	75% CAS8
7 NTKC	100% CAS8	100% CAS8
8 NTKC	125% CAS8	125% CAS8
9 NTKC	Tăng thêm 25% cho mỗi Ngọc Trai Kim Cương được bảo trợ cá nhân (*)	

(*) Đây là điểm mới bổ sung trong khoản thưởng này.

Giải thích: NTKC có nghĩa là Ngọc Trai Kim Cương.

Ví dụ: Ngọc Trai Đen bảo trợ 9 NTKC, được thanh toán 150% CAS8; 10 NTKC: 175% CAS8.

Quỹ thưởng Ngọc Trai Kim Cương và Ngọc Trai sẽ có những dự phòng và xác định duy trì tương tự như các người bảo trợ Ngọc Trai Đen của họ.

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

- 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.*
- 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.*
- 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.*

Morinda và Công ty luôn luôn phát triển và mở rộng thị trường trên toàn cầu. Tại một số quốc gia, do đặc thù kinh doanh, hạn chế về luật pháp và những quy định về chi phí mà không thể bù đắp vào giá sản phẩm của Morinda/ Công ty. Điều này dẫn đến việc Morinda/Công ty ngừng kinh doanh tại thị trường đó hoặc ngừng việc tính doanh số của thị trường đó vào hệ thống tính hoa hồng chung toàn cầu. Do đó, việc điều chỉnh hoa hồng cho những quốc gia đó để bù đắp lại những chi phí sẽ không được thông báo trước.

CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE

Khoản thưởng TruAge được thiết kế riêng và được tính toán trên bộ sản phẩm TruAge.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một 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 Chương trình trả thưởng này.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một 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: 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.

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.
- 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.KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ

Khoản thưởng của các Câu lạc bộ dưới đây là phần thưởng bằng tiền mặt và thưởng thêm bên cạnh Kế hoạch thanh toán hoa hồng được phác thảo bên (không tính đồng thời với Khoản thưởng người phát triển thị trường quy định ở phần sau). Tổng phần thưởng cho các câu lạc bộ được giới hạn 4% trên doanh số một năm của Công ty tại một quốc gia.

1. Câu lạc bộ Marquesas

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, và đạt tối thiểu 250.000 ASQV4 mới trong 12 tháng liên tiếp.
- Quyền lợi: thưởng 04 tỷ 625 triệu đồng được thanh toán hàng quý và trong 05 (năm) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.
Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 925 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.

2. Câu lạc bộ Nuka Hiva

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 04 (bốn) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý; đồng thời đạt tiêu chuẩn của Câu lạc bộ Marquesas.
- Quyền lợi: thưởng 09 tỷ 250 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04. Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 01 tỷ 850 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

3. Câu lạc bộ Bora Bora

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý.

- Quyền lợi: thưởng 18 tỷ 500 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp, bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04.
Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 04 tỷ 625 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

CHƯƠNG IV. CÁC DANH HIỆU ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DỰA VÀO THU NHẬP

1. Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số từ tầng 0 (cá nhân Tư vấn Viên) đến tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 18.500.000 VNĐ.

2. Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số của tầng 2 (hai) đến tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 18.500.000 VNĐ.

3. Điều hành khu vực Morinda (MRE):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số của tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 18.500.000 VNĐ.

Lưu ý:

Chỉ có hoa hồng nhanh mới được tính để đánh giá cho các danh hiệu MBO, MSO và MRE. Các hoa hồng khác và các khoản thưởng không được tính để đánh giá cho các danh hiệu MBO, MSO, MRE.

Các danh hiệu MBO, MSO và MRE chỉ đánh giá cho từng tháng đạt tiêu chuẩn.

CHƯƠNG V. NGƯỜI PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG (NPTTT)

1. Điều kiện:

- Là Tư vấn viên tích cực và không vướng bất kỳ vấn đề pháp lý nào tại Morinda và không vi phạm vào Quy tắc hoạt động của Công ty.
- Là Tư vấn viên tham gia Chương trình năng động.

- Tất cả các điều kiện đánh giá dựa trên sự gia tăng doanh số. Morinda sẽ xác định mức khởi đầu cho mỗi Tư vấn viên dựa trên điểm QV6, QV7, QV8 cá nhân trung bình và ASQV4 từ tháng 01 đến tháng 06/2014. Mức khởi đầu này được thông báo trong trang NoniOffice của mỗi Tư vấn viên.
- Thời gian đánh giá: từ 01/08/2014 – 28/02/2015.
Mỗi năm Công ty sẽ công bố công khai về thời gian, điều kiện và quyền lợi mới được niêm yết tại bảng thông báo của Công ty.

2. Điều kiện và Quyền lợi:

Khoản thưởng Người phát triển thị trường là khoản thưởng tiền mặt được thưởng thêm bên cạnh Kế hoạch thanh toán hoa hồng được phác thảo bên trên. Khoản thưởng tiền mặt này được giới hạn không vượt quá 4% doanh số trong một năm của Công ty tại một quốc gia. Khoản thưởng này không được tính

	Điều kiện	Quyền lợi
Người phát triển thị trường	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai (duy trì 03 tháng)	Khoản thưởng: 92.500.000 VNĐ (chỉ trong giai đoạn đánh giá mà thôi). Danh hiệu NPTTT vĩnh viễn và khả năng tiếp tục thăng tiến trong chương trình NPTTT, nhận các tương thưởng mới. Những Ngọc Bích ở tầng một giúp đỡ Ngọc trai đạt danh hiệu NPTTT và cùng duy trì 03 tháng với Ngọc trai sẽ nhận được khoản thưởng: 9.250.000 VNĐ/ Ngọc Bích
	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc trai + 10.000 ASQV4	Khoản thưởng hoạt động tích cực mỗi tháng đạt tiêu chuẩn đánh giá (theo tỉ lệ dựa trên ASQV của tầng 4).
Người phát triển thị trường Cấp Cao	Điều kiện	Quyền lợi
	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (duy trì trong 04 tháng) + 15.000 ASQV4 hàng tháng.	Khoản thưởng: 462.500.000 VNĐ (chỉ trong giai đoạn đánh giá mà thôi). Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận 25% CAS20
	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương + 20.000 ASQV4 hàng tháng.	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận 50% CAS20 Khoản thưởng Ngọc Trai Đen 25% CAS8
	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương + 25.000 ASQV4 hàng tháng.	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận 100% CAS20 Khoản thưởng Ngọc Trai Đen 50% CAS8
Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương + 40.000 ASQV4 hàng tháng.	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận 100% CAS20 Khoản thưởng Ngọc Trai Đen 100% CAS8	

toán đồng thời với khoản thưởng TruAge và Khoản thưởng cho các câu lạc bộ. Chi tiết của khoản thưởng được phác thảo bên trên.

CHƯƠNG VI. CON ĐƯỜNG THÀNH CÔNG MORINDA

Con đường thành công Morinda là Chương trình đào tạo chuyên sâu do trụ sở chính của tập đoàn Morinda tổ chức tại Mỹ hoặc tại các quốc gia khác (thỉnh thoảng quốc gia được chọn tổ chức là tại Việt Nam). Công ty sẽ đánh giá thành tích của các Tư Vấn Viên để được tham gia vào các khóa đào tạo của Chương trình này. Tổng chi phí tài trợ cho các Tư Vấn Viên đáp ứng các tiêu chuẩn của Chương trình này được giới hạn không vượt quá 2% doanh số trong một năm của Công ty tại một quốc gia. Dưới đây là điều kiện tham gia cụ thể cho từng khóa đào tạo:

1. Đào tạo khu vực (Đào tạo MBO)

- Điều kiện đánh giá:
Đạt danh hiệu Chủ Doanh Nghiệp Morinda (MBO) trong giai đoạn đánh giá hoặc được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích 2 lần trong giai đoạn đánh giá.
- Quyền lợi: được đãi thọ 02 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).
- Điều kiện đánh giá lại:
Đạt danh hiệu MSO hoặc 04 lần được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích.
- Địa điểm: trong nước hoặc ở các nước trong khu vực.
- Thời gian đào tạo: một ngày.
- Định kỳ: 02 hoặc 04 lần trong một năm.

2. Hội nghị thủ lĩnh quốc tế

- Định kỳ: Quý 1, năm lẻ
- Địa điểm tổ chức: mỗi năm mỗi địa điểm khác nhau tại Hoa Kỳ
- Điều kiện và Quyền lợi:

- o Đạt danh hiệu Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO) 1/12 tháng đánh giá; hoặc được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích 4/12 tháng đánh giá: 02 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).
- o Giữ danh hiệu Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO) 4/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).
- o Giữ danh hiệu Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO) 4/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người) + 1 vé máy bay khứ hồi.
- o Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương 1/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người) + 2 vé máy bay khứ hồi.
- o Đạt danh hiệu Quản Lý Khu Vực Morinda (MRE) 4/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người) + 2 vé máy bay khứ hồi + các sinh hoạt khác.

3. Đào tạo kết hợp an dưỡng

- Điều kiện đánh giá:
 - o Đạt danh hiệu Hệ Thống Kinh Doanh Morinda (MSO) 1/12 tháng đánh giá (từ tháng Giêng-tháng Mười Hai); hoặc
 - o Đạt danh hiệu Điều Hành Khu Vực Morinda (MRE) 1/12 tháng đánh giá (từ tháng Giêng-tháng Mười Hai).
- Điều kiện đánh giá lại:
 - o Đạt danh hiệu Hệ Thống Kinh Doanh Morinda (MSO) 1/12 tháng đánh giá (từ tháng Giêng-tháng Mười Hai); hoặc
 - o Đạt danh hiệu Điều Hành Khu Vực Morinda (MRE) 1/12 tháng đánh giá (từ tháng Giêng-tháng Mười Hai).

- Định kỳ: Quý 4 năm chẵn.
- Địa điểm tổ chức: Địa điểm hấp dẫn, thay đổi mỗi kỳ.
- Quyền lợi:
 - o Đạt danh hiệu Hệ Thống Kinh Doanh Morinda (MSO) 1/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).
 - o Đạt danh hiệu Quản Lý Khu Vực Morinda (MRE) 1/12 tháng đánh giá: 04 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người) + các sinh hoạt khác.

4. Đào tạo trên du thuyền Tahiti

- Điều kiện đánh giá: Đạt danh hiệu MRE 8/24 tháng đánh giá.
- Điều kiện đánh giá lại:
 - o lần 1: Đạt danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 24 tháng đánh giá.
 - o lần 2: Trở thành thành viên Câu Lạc Bộ Marquesas.
- Quyền lợi:
 - o Chuyến đi được đài thọ đến Tahiti.
 - o 07 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).
 - o Vé máy bay khứ hồi cho 2 người.
- Địa điểm tổ chức: quần đảo Tahiti thuộc Pháp.
- Định kỳ: mỗi 2 năm.

5. Hội nghị lãnh đạo kinh doanh cấp cao

- Điều kiện đánh giá: Theo lời mời từ tập đoàn.
- Định kỳ: Quý 1, năm chẵn.
- Địa điểm tổ chức: Địa điểm hấp dẫn thay đổi thường xuyên.
- Quyền lợi: Đài thọ vé máy bay khứ hồi, 3-4 đêm khách sạn năm sao (phòng dành cho 02 người).

LƯU Ý: NỘI DUNG CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO Ở NƯỚC NGOÀI ĐƯỢC CẬP NHẬT VÀ THAY ĐỔI HÀNG NĂM. CÔNG TY SẼ THÔNG BÁO

NHỮNG CẬP NHẬT THAY ĐỔI (NẾU CÓ) THEO TỪNG THỜI ĐIỂM VÀ TRƯỚC 30 NGÀY KÈ TỪ THAM GIA SỰ KIỆN.

PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG

Công ty sẽ thanh toán hoa hồng cho Tư Vấn Viên và Khách Hàng Ưu Đãi vào ngày 20 hàng tháng của tháng kế tiếp.

Ví dụ: Tư Vấn Viên có phát sinh hoa hồng trong tháng 10 sẽ được nhận hoa hồng vào ngày 20 của tháng 11. Bởi vì cho đến cuối tháng 10 hệ thống tính hoa hồng mới có đầy đủ dữ liệu của doanh số tháng 10, và công việc tính toán sẽ được hoàn thành để thanh toán ra vào ngày 20 của tháng 11.

Mặc dù Kế hoạch thanh toán hoa hồng của Morinda rất hào phóng, 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, chương trình 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 hoặc Khách hàng ưu đãi khi có nghi ngờ rằng những người này có hoạt động bất hợp pháp tại Công ty. Hoạt động bất hợp pháp bao gồm, nhưng không giới hạn, 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.

PHẦN IV. 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.

“**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, Khách hàng ưu đãi và Khách hàng tiêu dùng năng động.

“**Giá NCAS**” là giá bán cho Tư Vấn Viên, Khách hàng ưu đãi và Khách hàng tiêu dùng không năng động.

“**Thời gian nhập cuộc nhanh**” là thời gian trong vòng 60 (sáu mươi) ngày đầu tiên của một Tư Vấn Viên hay Khách hàng ưu đãi 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% 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 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.

“**QPV**” có nghĩa là “**Số lượng đánh giá**” của cá nhân Được thể hiện như 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.

“**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 Max Concentrate có giá CAS là 3.200.000đ, 120 QV và CV = 2.220.000

Hoa hồng sẽ được tính toán 45% hay 53% trên 2.220.000.

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

CCV thường nhắc đến khi đề cập đến các khoản thưởng được chia theo quỹ thưởng của toàn cầu. Các quỹ thưởng này được tính toán bằng tiền đôla, sau đó được chuyển đổi theo tiền tệ của từng quốc gia.

“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 thanh toán hoa hồng của Công ty** trong Chương trình trả thưởng của Công ty. Hoa hồng được thanh toán cho Tư Vấn Viên đến 53% 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 thanh toán hoa hồng, các chương trình đào tạo, sự kiện,

“**CAS**” là số lượng năng động tính trên số lượng đánh giá QPV. “**CAS6, CAS8, hoặc CAS20**” là số lượng năng động 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). Một Tư Vấn Viên tính CAS cho ít nhất là 120 QPV = 120 CAS và nhiều nhất là 360 QPV = 360 CAS. VD: Tư Vấn Viên mua dưới 120 QPV sẽ chưa được tính CAS và mua 480 QPV sẽ được tính tối đa 360 CAS.

“**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.

“**Tầng**” là hệ thống TVV được đặt dưới sự bảo trợ của một Tư Vấn Viên. Tầng thứ nhất được Tư Vấn Viên bảo trợ trực tiếp. Tầng thứ hai được bảo trợ bởi Tư Vấn Viên ở tầng thứ nhất. Tầng thứ ba được bảo trợ bởi Tư Vấn Viên ở tầng thứ hai, và v.v...

“**Cấp**” là các cấp Tư Vấn Viên được sắp đặt trong hệ thống, có ý nghĩa tương tự như “Tầng”. Cấp được nói đến khi chỉ những cấp bảo trợ ở trên đôi khi được chỉ đến các cấp ở dưới, còn tầng được nói đến khi chỉ những người được bảo trợ cấp dưới. Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất bảo trợ trực tiếp Tư Vấn Viên, Tư Vấn Viên cấp trên hai bảo trợ Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất, v.v... Đây là những cấp trên mà Tư Vấn Viên yêu cầu được hướng dẫn, đào tạo và hỗ trợ trong công việc mở rộng kinh doanh với Morinda.

“**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 hoa hồng nào tương đương với 2.000 đôla/tháng trở lên.

“**Chương trình năng động**” 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, KHƯĐ và KHTD duy trì tối thiểu 30 QPV hàng tháng.

“Danh Hiệu” là cách thức để đánh giá Tư Vấn Viên năng động 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 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), tham dự các sự kiện hoặc chương trình đào tạo chuyên nghiệp./.

